

DOF: 01/10/2020

RESOLUCIÓN Final de la investigación antidumping sobre las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de la República Popular China y del Taipéi Chino, independientemente del país de procedencia.**Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- ECONOMÍA.- Secretaría de Economía.**

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

Visto para resolver en la etapa final el expediente administrativo 02/19 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) de la Secretaría de Economía (la "Secretaría"), se emite la presente Resolución de conformidad con los siguientes

RESULTANDOS**A. Solicitud**

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

B. Inicio de la investigación

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

C. Producto objeto de investigación**1. Descripción general**

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

2. Características

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

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

Tipos de acero inoxidable

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

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

3. Tratamiento arancelario

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

Codificación arancelaria	Descripción
Capítulo 72	Fundición, hierro y acero.
Partida 7219	Productos laminados planos de acero inoxidable, de anchura superior o igual a 600 mm.

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

Fuente: Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI)

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

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

9. De acuerdo con el SIAVI, conforme al Decreto por el que se modifica la TIGIE, publicado en el DOF el 20 de septiembre de 2019, las importaciones que ingresan por la fracción arancelaria 7219.34.01 de la TIGIE, estarán sujetas a un arancel de 10% a partir del 22 de septiembre de 2021, de 5% a partir del 22 de septiembre de 2023 y exento a partir del 22 de agosto de 2024. Las importaciones que ingresan a través de las fracciones arancelarias 7219.35.01 y 7220.20.02 de la TIGIE quedaron libres de arancel a partir del 1 de enero de 2012. En cuanto al Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, las mercancías que ingresen por las fracciones arancelarias señaladas anteriormente, originarias de Australia, Canadá, Japón, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam están libres de arancel.

4. Proceso productivo

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

- recocido de materia prima: consiste en dar un tratamiento térmico a la materia prima con el objeto de regenerar y homogenizar la estructura metalográfica, incrementando la temperatura del material por un tiempo; este proceso puede realizarse en equipos de diferentes tecnologías y/o fabricantes;
- laminación en frío: consiste en reducir el espesor de la lámina uniformemente en toda la sección transversal o ancho del material hasta obtener el espesor requerido o solicitado. Este proceso se puede llevar a cabo por medio de un molino de laminación continua (tándem) o un molino de laminación reversible. Al reducir el espesor del material, la microestructura es deformada y, por lo tanto, sus propiedades físicas y mecánicas deberán de ser reestructuradas para procesos subsecuentes; este proceso también puede realizarse en equipos de diferentes tecnologías y/o fabricantes;
- recocido de material en proceso o recocido final: este proceso consiste en restituir la microestructura deformada por la laminación en frío, regenerando las características mecánicas del material por medio de un tratamiento térmico que se lleva a cabo dentro de un horno donde se somete al material a cierta temperatura y a cierta velocidad;
- decapado final: consiste en la limpieza del material por medio de soluciones ácidas y un proceso electrolítico para la remoción de impurezas que se pudieran tener;
- tren de temple o skin pass: el objetivo es mejorar las características mecánicas del material, así como su calidad superficial;
- pulido o satinado: es el proceso mecánico por el cual se imprime el acabado conocido como pulido o satinado mediante el desgaste de lámina de acero inoxidable con bandas abrasivas;
- finalmente se realizan cortes longitudinales y transversales para obtener el ancho y longitud deseada del producto, y
- se empaca para proteger el producto final en sus diferentes presentaciones como son rollos, bandas angostas y hojas.

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

5. Normas

12. Los productos planos de acero inoxidable laminados en frío se fabrican bajo especificaciones de las normas internacionales de la Sociedad Americana para Pruebas y Materiales (ASTM, por las siglas en inglés de "American Society for

Testing Materials"), en particular, las normas ASTM A240/A240M, A480/A480M y A666. Dichas normas indican los contenidos mínimos en peso de ciertos elementos químicos.

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

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

Norma	Descripción
ASTM A240/A240M	Especificación estándar para placas, hojas y flejes de acero inoxidable al cromo y cromo-níquel, para recipientes de presión y aplicaciones generales.
ASTM A480/A480M	Especificaciones estándar sobre requisitos generales para placas, láminas y tiras de acero inoxidable, resistentes al calor, onduladas y planas.
ASTM A666	Especificación estándar para hojas, bandas, placas y barras planas de acero inoxidable austenítico recocidas o laminadas en frío.

Fuente: OTK

6. Usos y funciones

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

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

D. Convocatoria y notificaciones

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

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

E. Partes interesadas comparecientes

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

1. Solicitante

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

2. Importadoras

Herramientas IXL, S.A de C.V.

Guerrero No. 330, edificio Francisco Javier Mina, entrada f, Depto. 122

Unidad Nonoalco Tlatelolco

C.P. 06900, Ciudad de México

Imm Inox Market Messico, S.A. de C.V.

Eugenia No. 1164, Depto. 203

Col. Narvarte Poniente

C.P. 03100, Ciudad de México

LIMEX, Formado y Decorado, S. de R.L. de C.V.

Paseo de los Tamarindos No. 60, piso 4

Col. Bosques de las Lomas

C.P. 05120, Ciudad de México

Midwest Manufactura y Distribución de Monterrey, S.A. de C.V.

Carretera a Huinala No. 400 E

Col. El Milagro

C.P. 66634, Apodaca, Nuevo León

Prodinox Inoxidables, S.A. de C.V.

Bosque de Cipreses Sur No. 51

Col. Bosque de las Lomas

C.P. 11700, Ciudad de México

Samuel Son & Co. México, S.A. de C.V.

Blvd. Manuel Ávila Camacho No. 36, piso 18, oficina 2

Col. Lomas de Chapultepec

C.P. 11000, Ciudad de México

3. Exportadoras

Hoka Elements Co. Ltd.

Shanxi Taigang Stainless Steel Co. Ltd.

Bosque de Cipreses Sur No. 51

Col. Bosque de las Lomas

C.P. 11700, Ciudad de México

Yieh Mau Corp.

Yieh United Steel Corporation

Av. Vasco de Quiroga 2121, piso 4

Col. Peña Blanca Santa Fe

C.P. 01210, Ciudad de México

Yuan Long Stainless Steel Corp.

Martín Mendalde No. 1755-PB

Col. Del Valle

C.P. 03100, Ciudad de México

4. Gobierno

Oficina Económica y Cultural de Taipéi en México

Bosques de la Reforma No. 758

Col. Bosque de las Lomas

C.P. 11700, Ciudad de México

F. Resolución Preliminar

20. El 21 de noviembre de 2019 la Secretaría publicó en el DOF la Resolución preliminar de la investigación antidumping (la "Resolución Preliminar"), mediante la cual se determinó continuar con el procedimiento de investigación e imponer cuotas compensatorias provisionales a las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de China, en los siguientes términos:

- a. de 121.46% para Shanxi Taigang Stainless Steel Co. Ltd. ("Shanxi"), y
- b. de 88.42% para las demás empresas exportadoras de China.

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

G. Reuniones técnicas de información

22. La importadora Herramientas IXL, S.A. de C.V. ("Herramientas IXL"), y las exportadoras Hoka Elements Co. Ltd. ("Hoka"), Shanxi, Yieh Mau Corp. ("Yieh Mau"), Yieh United Steel Corporation ("Yieh United") y YLSS, solicitaron reuniones técnicas de información con el objeto de conocer la metodología que la Secretaría utilizó para llegar a la determinación de la Resolución

Preliminar. Las reuniones se realizaron el 4, 6 y 9 de diciembre de 2019. La Secretaría levantó los reportes de cada reunión, mismos que obran en el expediente administrativo, de conformidad con el artículo 85 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE).

H. Argumentos y pruebas complementarias

23. El 18 de diciembre de 2019, las exportadoras Yieh Mau y Yieh United presentaron argumentos y pruebas complementarias en la presente investigación.

24. La Secretaría otorgó una prórroga de cinco días a solicitud de la Solicitante, las importadoras

Herramientas IXL, Imm Inox Market Messico, S.A. de C.V. ("Imm Inox") y LIMEX, Formado y Decorado, S. de R.L. de C.V. ("Limex"), así como de las exportadoras Shanxi y YLSS para que presentaran argumentos y pruebas complementarias. El plazo venció el 13 de enero de 2020.

25. Las importadoras Midwest Manufactura y Distribución de Monterrey, S.A. de C.V. ("Midwest"), Prodinox Inoxidables, S.A. de C.V. ("Prodinox") y Samuel Son & Co. México, S.A. de C.V. ("Samuel Son") y la exportadora Hoka no presentaron argumentos y pruebas complementarias.

I. Requerimientos de información

1. Prórrogas

26. La Secretaría otorgó una prórroga de cuatro días a la importadora Imm Inox para presentar su respuesta al requerimiento de información. El plazo venció el 17 de febrero de 2020.

2. Partes interesadas

a. Solicitante

27. El 27 de enero de 2020 la Secretaría requirió a la Solicitante información sobre su capacidad de producción, el proceso de templado, el proceso de endurecimiento y sobre la dureza de las series 301F y 420 de productos planos de acero inoxidable. Presentó su respuesta el 11 de febrero de 2020.

b. Importadoras

i. Imm Inox

28. El 27 de enero de 2020 la Secretaría requirió a Imm Inox para que presentara pruebas sobre sus argumentos respecto a la falta de flexibilidad y ductilidad en los productos planos de acero inoxidable de fabricación nacional y que China es el único país que produce acero con acabado satinado y grabado tipo espejo; acreditara la autenticidad de un documento emitido por parte de su proveedor chino de productos de acero inoxidable con acabado satinado y grabado tipo espejo que presentó, y corrigiera aspectos de forma de su comparecencia. Presentó su respuesta el 17 de febrero de 2020.

c. Exportadoras

i. Shanxi

29. El 27 de enero de 2020 la Secretaría requirió a Shanxi para que presentara pruebas para fundamentar su argumento respecto a que la producción nacional no produce productos planos de acero inoxidable de cierta anchura. Presentó su respuesta el 11 de febrero de 2020.

ii. Yieh Mau

30. El 19 de febrero de 2020 la Secretaría requirió a Yieh Mau para que presentara información y pruebas respecto a su sistema contable, a sus ventas internas y sus costos totales de producción. Presentó su respuesta el 23 de marzo de 2020.

31. El 8 de abril de 2020 la Secretaría requirió a Yieh Mau para que presentara información y pruebas respecto a ciertas operaciones de ventas al mercado interno y al mercado de exportación. Presentó su respuesta el 24 de abril de 2020.

iii. Yieh United

32. El 19 de febrero de 2020 la Secretaría requirió a Yieh United para que presentara información y pruebas respecto a su sistema contable y a sus ventas internas. Presentó su respuesta el 23 de marzo de 2020.

33. El 8 de abril de 2020 la Secretaría requirió a Yieh United para que presentara información y pruebas respecto a ciertas operaciones de ventas al mercado interno y al mercado de exportación. Presentó su respuesta el 24 de abril de 2020.

iv. YLSS

34. El 19 de febrero de 2020 la Secretaría requirió a YLSS para que presentara información y pruebas respecto a su sistema contable, sus códigos de producto, su precio de exportación y ajustes, sus ventas internas y sus costos totales de producción. Presentó su respuesta el 23 de marzo de 2020.

35. El 8 de abril de 2020 la Secretaría requirió a YLSS para que presentara información y pruebas respecto a ciertas operaciones de ventas al mercado interno y al mercado de exportación. No presentó respuesta al requerimiento.

J. Otras comparecencias

36. El 17 de marzo de 2020 Limex presentó información adicional a sus argumentos y pruebas complementarias consistente en cartas de algunos de sus proveedores con la finalidad de demostrar la no intercambiabilidad entre productos con distinto acabado.

37. El 3 de julio de 2020 YLSS respondió al requerimiento de información que le formuló la Secretaría el 8 de abril de 2020, para que presentara información y pruebas respecto a ciertas operaciones de ventas al mercado interno y al mercado de exportación, sin embargo, el término feneció el 24 de abril de 2020, por lo que no se aceptó dicha información, de conformidad con lo señalado en el punto 49 de la presente Resolución.

38. El 9 de julio de 2020 YLSS presentó una prueba superveniente consistente en un reporte técnico elaborado por un ingeniero en sistemas computacionales para señalar que no le fue notificado el requerimiento de información del 8 de abril de 2020, sin embargo, la misma fue presentada después del cierre del periodo probatorio, por lo que no se aceptó dicha prueba, de conformidad con lo señalado en el punto 49 de la presente Resolución.

K. Hechos esenciales

39. El 9 de junio de 2020 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 23 de junio de 2020 la Solicitante, las importadoras Herramientas IXL, Imm Inox y Limex, así como las exportadoras Hoka, Shanxi, Yieh Mau, Yieh United y YLSS, presentaron argumentos sobre los hechos esenciales, los cuales se consideraron para emitir la presente Resolución.

L. Audiencia pública

40. El 16 de junio de 2020 se celebró la audiencia pública de este procedimiento. Participaron la Solicitante; las importadoras Imm Inox y Limex, las exportadoras Shanxi, Yieh Mau, Yieh United y YLSS, y la Oficina Económica y Cultural de Taipéi en México, quienes tuvieron oportunidad de exponer sus argumentos y replicar los de sus contrapartes, según consta en el acta que se levantó con tal motivo, la cual constituye un documento público de eficacia probatoria plena, de conformidad con el artículo 46 fracción I de la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo (LFPCA).

M. Alegatos

41. El 23 de junio de 2020 la Solicitante, las importadoras Herramientas IXL, Imm Inox y Limex, así como las exportadoras Hoka, Shanxi, Yieh Mau, Yieh United y YLSS, presentaron sus alegatos, los cuales se consideraron para emitir la presente Resolución.

N. Ampliación de la vigencia de la cuota compensatoria provisional

42. De conformidad con el artículo 7.4 del Acuerdo Antidumping y toda vez que la Secretaría determinó evaluar la factibilidad de establecer una cuota compensatoria inferior al margen de discriminación de precios, en un monto suficiente para eliminar el daño a la producción nacional, se amplió dos meses el plazo de vigencia de la cuota compensatoria provisional, el cual venció el 22 de mayo de 2020.

O. Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

43. Con fundamento en los artículos 58 de la Ley de Comercio Exterior (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 27 de agosto de 2020. El proyecto fue opinado favorablemente por mayoría.

CONSIDERANDOS

A. Competencia

44. 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

45. 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, así como el Código Federal de Procedimientos Civiles, estos tres últimos de aplicación supletoria.

C. Protección de la información confidencial

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

D. Derecho de defensa y debido proceso

47. 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

48. 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) el número de partes interesadas que comparecieron y el volumen de información que exhibió cada una de ellas; ii) la complejidad del análisis de la información presentada por las partes; iii) el otorgamiento de diversas prórrogas durante el procedimiento, y iv) la contingencia sanitaria causada por el virus SARS-CoV-2.

F. Información no aceptada

49. Mediante oficio número UPCI.416.20.2329 del 5 de agosto de 2020, se notificó a YLSS, que esta autoridad determinó no admitir la información y prueba a que se refieren los puntos 37 y 38 de la presente Resolución, en virtud de que no fueron presentadas dentro del plazo otorgado para ello. Al respecto, se le otorgó un plazo para que manifestara lo que a su derecho conviniera, de conformidad con el párrafo 6 del Anexo II del Acuerdo Antidumping. Presentó sus argumentos el 10 de agosto de 2020.

G. Respuestas a ciertos argumentos de las partes

1. Aspectos generales del procedimiento

50. Shanxi señaló que las investigaciones por discriminación de precios se rigen por los principios procesales aplicables a todo proceso legal en especial el equilibrio procesal, situación que no ocurrió en la presente investigación, en razón de que la Secretaría no le realizó los requerimientos necesarios para aclarar su información presentada, como lo hizo con las demás partes.

51. Señala que se le otorgó un trato discriminatorio, en razón de que a las demás partes participantes sí se les brindó oportunidad de aclarar su información e incluso presentar documentación soporte, lo cual conculca uno de los principios fundamentales del régimen multilateral de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que es el de no discriminación.

52. Lo anterior se vio reflejado en la Resolución Preliminar pues la Secretaría le determinó una cuota compensatoria de 121.46% mucho mayor que la de 88.42% que les determinó a los demás exportadores de China, esto es, a los que no comparecieron en la investigación.

53. De igual forma señaló que la Secretaría justifica la imposición de la cuota compensatoria a las exportaciones de Shanxi bajo el argumento de que entorpeció la investigación al no presentar la información necesaria y suficiente para su cálculo en el momento procesal oportuno, es decir, en su respuesta al formulario oficial, siendo que Shanxi invirtió recursos y decidió participar en la presente investigación aportando información, por lo que, contrario a lo señalado por la Secretaría, Shanxi considera que en ningún momento entorpeció la presente investigación y debió obtener un mejor resultado que aquellas empresas exportadoras de China que no participaron.

54. La Secretaría considera infundados los argumentos de Shanxi debido a que la presentación de la información mediante el formulario oficial, no se hizo de forma completa, inclusive no presentó pruebas con las cuales acreditar sus manifestaciones, situación que impidió a la Secretaría requerirle, pues son cuestiones

distintas que haya ciertas deficiencias en los datos y pruebas en la información al momento de presentarla, al hecho de que no se presenten pruebas y los datos no coincidan, por lo que el hecho de requerir ante una omisión tan grande es prácticamente darle una nueva oportunidad de dar respuesta al formulario oficial, situación que no es procedente porque todas las partes tuvieron un plazo considerable para preparar su información, de acuerdo con lo descrito en los puntos 113 y 114 de la Resolución Preliminar.

2. Metodología del cálculo de valor normal

55. OTK señaló que la determinación preliminar respecto a que las importaciones originarias de Taiwán no se realizaron en condiciones de discriminación de precios, se basó en información incompleta e inconsistente de los exportadores. Señaló que los costos totales de producción de YLSS, Yieh Mau y Yieh United no cubren ni los costos de la materia prima, por lo que la Secretaría deberá desestimar su información por no ser confiable y, en todo caso, considerar los precios de mercado del principal insumo (bobinas de acero inoxidable laminadas en caliente) publicados por ser éstos los más confiables. Señaló que, para lo anterior, analizó la información de las exportadoras y presenta precios de bobinas de acero inoxidable laminadas en caliente al mercado de Taiwán.

56. Agregó que la Secretaría debe validar la información proporcionada por las exportadoras YLSS, Yieh Mau y Yieh United y, de no tener pruebas suficientes de la pertinencia y exactitud de las mismas, que proceda a utilizar la mejor información disponible conforme al artículo 6.8 del Acuerdo Antidumping.

57. Por su parte, YLSS, Yieh Mau y Yieh United señalaron que el argumento de OTK no es procedente, pues presentaron información válida, tanto de precios como de costos, por lo que es la mejor información disponible, y debe usarse para el cálculo del margen de discriminación de precios. Asimismo, señalaron que la información que aportó la Solicitante para reconstruir el valor normal de las exportadoras no es apropiada porque: i) la información no corresponde al precio de bobinas de acero inoxidable sino es de hoja/placa cortada de acero inoxidable y, ii) ninguna de las tres empresas utiliza la placa cortada como insumo.

58. Al respecto, la Secretaría considera que los argumentos aportados por OTK son improcedentes, pues si bien en la Resolución Preliminar la Secretaría señaló algunos aspectos en los que ahondaría para efectos del análisis, eso no quiere decir que la información de las exportadoras no era válida. Asimismo, tal como se describirá a lo largo de la presente Resolución, en la etapa final de la investigación, la Secretaría solicitó elementos adicionales a YLSS, Yieh Mau y Yieh United, para determinar que la información aportada en sus respectivos formularios y requerimientos corresponde a datos que emanan de sus registros contables, por lo que, la Secretaría determinó que la información de las exportadoras es la mejor información disponible.

H. Delimitación del producto objeto de investigación

59. En la etapa preliminar Herramientas IXL, Imm Inox, Limex y YLSS, así como la Oficina Económica y Cultural de Taipéi en México solicitaron excluir ciertos productos planos de acero inoxidable de la cobertura del producto objeto de investigación; en particular, aquellos de la serie 400 con un contenido de níquel inferior a 2.5%, así como los que presentan acabado tipo espejo (No. 8). De acuerdo con el análisis de los argumentos y pruebas que aportaron las partes comparecientes, descrito en los puntos 79 a 93 de la Resolución Preliminar, la Secretaría no encontró elementos que sustentaran excluir alguno de estos productos.

60. En la etapa final de la investigación, Imm Inox reiteró su solicitud de excluir sus importaciones de acero inoxidable de la serie 400, originarias de Taiwán, debido a que tienen un contenido de níquel máximo de 1%, siendo que el porcentaje señalado en

la Resolución de Inicio fue entre 2.5 a 22%.

61. Por su parte, YLSS manifestó su desacuerdo con la determinación de la Secretaría de no excluir los productos planos de acero inoxidable con un contenido de níquel inferior al 2.5% (puntos 79 y 80 de la Resolución Preliminar). Al respecto, manifestó lo siguiente:

- a. los productos planos de acero inoxidable con un contenido de níquel inferior al 2.5% deben ser excluidos porque la descripción, especificaciones y características de la cobertura del producto presentadas por la Solicitante en su solicitud no incluye dicha especificación o característica;
- b. las deficiencias, imprecisiones y contradicciones en cuanto a la descripción, especificaciones y características de la mercancía objeto de investigación y la mercancía nacional idéntica o similar, es atribuible a la producción nacional y no a sus contrapartes;
- c. si bien es cierto que en el inicio de la investigación se señaló que tanto el producto investigado como el producto similar de fabricación nacional comprendía los aceros ferríticos, martensíticos y austeníticos, que se agrupan en las series 200, 300 y 400, eso no significa que automáticamente la cobertura de producto incluye productos planos de acero inoxidable de las series 400 con un contenido de níquel inferior al 2.5% en virtud de la descripción, especificaciones y características de la mercancía objeto de investigación que se hicieron en la solicitud y la Resolución de Inicio;
- d. es incorrecta la afirmación de la Secretaría en el sentido de que en los aceros ferríticos y martensíticos la presencia del níquel se debe a que es un elemento residual dentro del proceso de fundición. Si bien es cierto que existen grados de aceros ferríticos sin níquel, también lo es que hay otros a los que se les agrega níquel; por ejemplo, la página de Internet de OTK reconoce que se les agrega níquel a grados de aceros ferríticos;
- e. el contenido de níquel en los productos planos de acero inoxidable no es una cuestión menor, ya que por sus características el usuario selecciona cuidadosamente el grado de acero que consumirá, considerando diversos factores, tales como el uso, la corrosión o resistencia al calor, propiedades mecánicas, operaciones de fabricación, ciclo de vida, etc., y
- f. no es válido incluir especificaciones o características en la cobertura del producto investigado que no estaban contenidos en la solicitud de investigación con base en los artículos 50 de la LCE y 75 fracción VII del RLCE, pues de lo contrario se está ampliando indebidamente la cobertura de producto y supliendo las deficiencias de la solicitud.

62. Por otra parte, Herramientas IXL reiteró que la producción nacional no fabrica el acero inoxidable grado 420, por lo tanto, sus importaciones no pudieron causarle daño. La afirmación de OTK relativa a que la serie 420 no es un grado de alta demanda en el mercado mexicano y que, además durante el periodo analizado lo dejó de fabricar, corrobora que la cotización que aportó en la etapa preliminar no fue tendenciosa, sino que OTK no estaba en condiciones de cotizar dicha serie ya que no la produce ni comercializa. En este contexto, consideró que no puede aplicársele una cuota compensatoria a un producto que no se está produciendo en el mercado nacional.

63. Herramientas IXL agregó que la serie 301F full hard no satisface sus necesidades y usar dicha serie bajaría la calidad de sus productos. Señaló que OTK pretende venderle un producto de la serie 301F full hard en lugar de la serie 420, argumentando que son intercambiables ya que ambos poseen una alta resistencia mecánica y dureza. Sin embargo, las series 301 y 420 no son intercambiables por las siguientes razones:

- a. los grados 420 y 301 tienen distinta dureza, y, por lo tanto, diferentes usos;
- b. la ficha técnica correspondiente a la serie 301F full hard presentada por OTK muestra que este producto no tiene tratamiento térmico;
- c. la serie 301F full hard se endurece mediante un tratamiento mecánico, el cual se lleva a cabo por medio de laminación en frío en un molino Sendzimir (la dureza que se obtiene se llama temper y puede ser de ¼, ½, ¾ y full hard), y
- d. la serie 420 que importa tiene un tratamiento térmico mediante hornos continuos de atmósfera controlada, que aumenta su dureza y resistencia; alcanza una dureza de aproximadamente 46 a 49 Rockwel C. En el mercado nacional no existe empresa que cuente con hornos de atmósfera controlada para llevar a cabo el tratamiento térmico.

64. Para sustentar que los grados de acero 301F full hard y 420 no son intercambiables, Herramientas IXL aportó dos muestras físicas de escuadras; una fabricada con acero 301F full hard y otra con acero 420.

65. Como parte de sus alegatos, Herramientas IXL manifestó que OTK no demostró con pruebas y argumentos que cuente con hornos de atmósfera controlada continuos para templar los productos planos de acero inoxidable. Argumentó que el proceso de templado que describió OTK, como respuesta al requerimiento de la Secretaría, es mediante un horno para recocido y endurecido a base de tratamiento mecánico o resistencia mecánica (por medio de un molino Sendzimir), pero no comprobó ni demostró con fotografías o evidencias que efectivamente cuenta con los hornos continuos de atmósfera controlada para tratamiento térmico. Explicó que los hornos con los que cuenta OTK solo sirven para recocer el material, pero no para templarlo. En este sentido, reiteró como prueba de que OTK no fabrica productos templados la cotización del 3 de mayo de 2019 señalada en el punto 82 de la Resolución Preliminar.

66. En relación con el acabado del producto investigado, Limex argumentó que resulta ilegal que con posterioridad a la solicitud de inicio se agreguen productos que no formaban parte del producto investigado, como el acabado tipo espejo (No. 8). Al respecto, manifestó que en el inicio de la investigación OTK señaló que el producto investigado tenía un acabado brillante (2B) y

opaco (2D), pero no algún otro acabado. En su solicitud de investigación, la productora nacional en ningún momento señaló "cualquier tipo de acabado" o "todos los acabados de la norma ASTM A480/A480M".

67. Adicionalmente, señaló que en la etapa preliminar OTK no acreditó que el acabado tipo espejo (No. 8) sea intercambiable con los productos con un acabado brillante (2B) y opaco (2D), ni aportó información que

sustente la existencia de centros de servicios en México que cuenten con la maquinaria y equipo necesarios para llegar al acabado tipo espejo (No. 8). También argumentó que el consumo de productos planos de acero inoxidable con acabados 2B, 2D y tipo espejo (No. 8) por parte de la industria de electrodomésticos no demuestra su intercambiabilidad, ya que, si lo fueran, dicha industria adquiriría el producto menos oneroso.

68. Para acreditar que no existe intercambiabilidad entre los acabados 2B, 2D y tipo espejo (No. 8), Limex señaló que sus clientes manifestaron que requieren productos con acabado tipo espejo (No. 8) en su proceso productivo, y no así otro tipo de acabado.

69. Limex agregó que no se puede obtener el acabado tipo espejo (No. 8) en territorio nacional, ya que la producción nacional no lo fabrica y no se acreditó la existencia de centros de pulido en México que puedan fabricar dicho acabado. Al respecto, en la audiencia pública OTK reconoció que no tiene información sobre la existencia de centros de servicio. Por lo tanto, Limex consideró incongruente y carente de sustento jurídico que OTK pida protección para un producto que no se fabrica en territorio nacional.

70. Finalmente, Limex manifestó que la producción nacional solo fabrica productos planos de acero inoxidable con acabado brillante (BA, por las siglas en inglés de "Bright Annealed", también referido indistintamente como "2BA"), con espesores entre 0.3 mm y 1.22 mm, mientras que las fracciones arancelarias sujetas a investigación comprenden productos con espesores que van desde los 0.5 mm hasta los 4 mm, por lo que carecería de sustento que se imponga una cuota compensatoria al resto de los espesores que no son fabricados por la producción nacional.

71. Por su parte, Imm Inox también solicitó excluir sus importaciones de productos planos de acero inoxidable de la serie 304, tipo 2B, con acabado satinado o grabado tipo espejo, originarias de China de su proveedor Nantong Jindi Fastener Co. Ltd., ya que dichos acabados solo se producen en ese país. Señaló en la audiencia pública que la Solicitante reconoció que no produce el acabado tipo espejo (No. 8), y aunque manifestó que dicho producto puede sustituirse por un acabado brillante 2B, la industria de electrodomésticos no acepta dicha intercambiabilidad. Imm Inox agregó que la producción nacional igualmente reconoció que no produce productos planos de acero inoxidable con anchos mayores a 1319 mm, por lo que deben excluirse de la presente investigación.

72. En el mismo sentido, Shanxi y Hoka solicitaron excluir los productos planos de acero inoxidable con anchos mayores a 1319 mm, ya que OTK no los fabrica, de acuerdo con su catálogo de productos.

73. En relación con los argumentos de las exportadoras e importadoras, OTK manifestó que, en la Resolución Preliminar, la Secretaría justificadamente desestimó los argumentos de las contrapartes tendientes a excluir determinados productos en razón de la aleación o acabados.

74. OTK agregó que no existe prueba ni justificación para excluir de la cobertura de producto a los planos de acero inoxidable con un contenido de níquel inferior al 2.5% o con acabados BA y tipo espejo (No. 8). Por lo tanto, todas las importaciones de productos planos de acero inoxidable que cumplan con las características esenciales del producto deben pagar cuota compensatoria provisional y definitiva.

75. Con respecto a los productos con acabado satinado o grabado tipo espejo que Imm Inox solicitó excluir en esta etapa de la investigación, OTK explicó que para obtener un producto satinado o grabado en relieve se debe someter el producto con acabado 2B a un proceso posterior de pulido. Los acabados superficiales satinados son identificados como acabados "Pulidos" en el mercado nacional e internacional y los más comunes son P3 o #3 y P4 o #4. Este acabado superficial se obtiene por medio de una pulidora o desbastadora mediante bandas abrasivas las cuales proveen un cierto nivel de rugosidad en la superficie del material. Al respecto, OTK cuenta con 4 líneas de pulido con las cuales obtiene productos satinados.

76. OTK agregó que los acabados satinados también pueden ser ofrecidos en México por centros de servicios (por ejemplo; Imm Inox, Promotora Industrial Gim, S.A. de C.V. y JL Proceso de metales, S. de R.L. de C.V.), el acabado puede ser realizado por ellos, o bien, ser un producto con el acabado final que importan o adquieren de la industria nacional. Por otra parte, indicó que no tiene conocimiento de que alguna empresa en México ofrezca productos grabados.

77. La Secretaría analizó los argumentos y pruebas que aportaron las partes comparecientes durante la investigación. Asimismo, se allegó de información para determinar la procedencia de excluir alguno de los productos mencionados de la cobertura de la investigación. Para ello, formuló requerimientos a consumidores de productos planos de acero inoxidable de la industria de electrodomésticos, con la finalidad de allegarse de mayores elementos sobre la intercambiabilidad. Asimismo, solicitó información a OTK y a las empresas importadoras sobre los productos que las contrapartes solicitaron excluir de la investigación; entre ellos, productos planos de acero inoxidable grado 420 templado, productos satinados y con acabado tipo espejo (No. 8), incluyendo los grabados, así como productos con anchos mayores a 1319 mm.

78. Con respecto a los productos planos de acero inoxidable grado 420 templado, la información disponible indica que:

- a. el grado 420 y 301 tienen niveles de durezas similares, por lo que pueden ser intercambiables. En cuanto al templado, las fichas técnicas que aportó OTK indican que el grado 301 puede tener tratamiento térmico;
- b. las fichas técnicas de los grados 301 y 420 que aportó OTK, indican una dureza HBR similar en ambos grados; para el grado 301 la dureza es 95 HBR, mientras que para el grado 420 es 96 HBR. En cuanto a la dureza HRC que mencionó Herramientas IXL, la información que aportó OTK durante la investigación señala que los aceros 420 tienen una dureza de 50 a 58 grados HRC, mientras que la serie 301 alcanza 50 HRC cuando es deformado en un

70%, que está en el rango de dureza que requiere Herramientas IXL (46 a 49 Rockwell C), por lo que sería intercambiable para fabricar herramientas, escuadras y llanas para construcción, así como otras aplicaciones en el ramo de la construcción;

- c. OTK señaló que la dureza Rockwell de los productos planos de acero inoxidable por lo regular está en función de los requerimientos del cliente, por lo que Herramientas IXL podría solicitar el nivel de dureza que requiere a la producción nacional, y
- d. contrario a la afirmación de Herramientas IXL relativa a que en México ninguna empresa cuenta con hornos continuos de atmósfera controlada para templar los productos planos de acero inoxidable, OTK afirmó que sí cuenta con dicho horno.

79. En cuanto a la intercambiabilidad de los acabados 2B, BA y tipo espejo (No. 8), la Secretaría observó que, dado que son acabados brillantes, que varían en el grado de reflectividad, pudieran ser intercambiables para ciertas aplicaciones, sin embargo, en la industria de electrodomésticos resulta difícil sustituir el acabado debido a cuestiones de diseño de los productos. En efecto, las empresas consumidoras de la industria de electrodomésticos señalaron lo siguiente:

- a. Electrolux manifestó que la especificación de los productos que fabrica (lavadoras, secadoras y refrigeradores) establece utilizar productos planos de acero inoxidable con acabado BA y #3. Indicó que no puede utilizar otro acabado (como el tipo espejo No. 8 o 2B), por tratarse de diferente apariencia;
- b. Elicamex explicó que el uso de un acabado en particular está sujeto a los requerimientos de sus clientes, a fin de que sus productos tengan el mismo acabado con el resto de sus aplicaciones para cocina (estufas, refrigeradores, etc.). Indicó que todos los aceros inoxidables que consume (para fabricar campanas) tienen un acabado 2B o BA en la cara no estética, mientras que para la cara estética sus clientes requieren un acabado Scotch Bride (SB), P4 o Pre-pintado, y
- c. LG manifestó que utiliza un acabado distinto al tipo espejo (No. 8) y señaló que el acabado sí influye en su uso (parte estética de electrodomésticos), pues es lo que le da la apariencia al producto final.

80. Finalmente, de acuerdo con la información que aportaron las partes comparecientes sobre los productos planos de acero inoxidable con acabado satinado y grabado en relieve, así como con ancho mayor a 1319 mm, la Secretaría observó que:

- a. OTK cuenta con 4 líneas de pulido con las cuales puede fabricar productos satinados;
- b. en relación con el grabado, no existe evidencia en el expediente administrativo de que alguna empresa en México pueda grabar en relieve. De hecho, OTK reconoció que no cuenta la capacidad de brindar el pulido necesario para grabar en relieve los productos, y
- c. OTK también reconoció que no fabrica productos planos de acero inoxidable con ancho mayor a 1319 mm.

81. De acuerdo con la información señalada en el punto anterior y lo descrito en el punto 93 de la Resolución Preliminar, la Secretaría concluyó lo siguiente:

- a. el producto investigado comprende a los aceros ferríticos, martensíticos y austeníticos, que se agrupan en las series 200, 300 y 400, sin que el porcentaje de níquel en su composición química sea motivo de exclusión de este tipo de aceros de la cobertura del producto objeto de investigación, ya que el níquel no es una característica esencial. En este sentido, la Secretaría reitera que los aceros inoxidables se definen por el contenido de cromo y carbono, pero no por el contenido de níquel. Asimismo, contrario a lo que argumentó YLSS, de la página de Internet de OTK se desprende que "Los grados ferríticos estándar están aleados con cromo (11.219%), pero sin adición, o una muy pequeña adición, de níquel";
- b. la información disponible indica que OTK puede producir acero grado 301 con el nivel de dureza requerido por Herramientas IXL, independientemente del proceso de endurecimiento. Asimismo, OTK podría fabricar el grado 420 si tuviera demanda de dicho producto ya que lo dejó de fabricar debido a la competencia desleal, pero no por cuestiones técnicas. Por lo tanto, no considera procedente excluir los productos planos de acero inoxidable grado 420;
- c. aunque el acabado no es una característica esencial de los productos planos de acero inoxidable, y éstos pueden ser intercambiables para diversas aplicaciones, la evidencia indica que debido al diseño (o especificaciones) de los productos, en la industria de los electrodomésticos resulta difícil sustituir los tipos de acabado. Dado que OTK reconoció que no cuenta con la maquinaria para dar el acabado tipo espejo (No. 8), y que es un producto que demanda esencialmente la industria de electrodomésticos, la Secretaría considera procedente excluir las importaciones de productos planos de acero inoxidable con acabado tipo espejo (No. 8);
- d. no procede excluir los productos con acabado satinado, ya que hay evidencia de que la industria nacional sí fabrica dicho acabado, y
- e. los argumentos y pruebas que aportaron las partes comparecientes indican que OTK no cuenta con la capacidad de producir productos planos de acero inoxidable laminados en frío con las siguientes características: con acabado tipo espejo (No.8) grabado en relieve, con ancho mayor a 1319 mm, con acabado BA y espesor menor a 0.3 mm, con acabado BA y espesor mayor a 1.2 mm. Por lo tanto, la Secretaría determinó procedente excluir estos productos de la cobertura de la investigación.

82. Por lo tanto, la Secretaría determinó que los productos planos de acero inoxidable con acabado tipo espejo (No. 8), con acabado tipo espejo (No. 8) grabados en relieve, con acabado BA y espesor menor a 0.3 mm, con acabado BA y espesor mayor a

1.2 mm, así como aquellos que tengan un ancho mayor a 1319 mm, no forman parte del producto objeto de investigación, por lo que excluyó las operaciones de importación de dichos productos del análisis de discriminación de precios y daño.

I. Análisis de discriminación de precios

1. Consideraciones metodológicas

a. China

i. Shanxi

83. En la etapa preliminar de la investigación, la empresa exportadora presentó respuesta al formulario oficial con la información y manifestaciones que se describen a continuación.

84. La empresa señaló ser productora de la mercancía objeto de investigación y haber realizado ventas de exportación a México y en su mercado interno de la mercancía investigada durante el periodo investigado, tanto a empresas relacionadas como no relacionadas. Presentó diagrama de ventas totales del corporativo.

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

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

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

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

de manejo de producto, flete marítimo y flete interno.

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

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

91. Presentó los costos de producción que obtuvo de su sistema SAP los cuales señaló, incluye los costos de materiales y componentes directos, el costo de mano de obra directa y los costos de fabricación indirectos. A su vez, los gastos generales incluyen gastos de administración y ventas, gastos financieros, gastos de investigación y desarrollo.

92. Como se señaló en el punto 102 de la Resolución Preliminar, del análisis de la información presentada por la empresa en su respuesta al formulario, la Secretaría observó lo siguiente:

- a. no coincide la información del Diagrama 1 (ventas totales del corporativo) con la información del Anexo 1.2 (Cuadro 2. Ventas totales en el mercado interno), del Anexo 1.3 (Cuadro 3. Ventas totales en cada uno de los mercados de exportación distintos a México) y con la base de datos del Anexo 3.A (ventas en su mercado interno);
- b. no presentó soporte documental de los ajustes propuestos para el precio de exportación;
- c. no presentó el soporte documental para acreditar los montos de los ajustes propuestos a las ventas en su mercado interno;
- d. presentó en la base de datos de ventas internas, montos por concepto de reembolsos y bonificaciones, sin embargo, en su respuesta al formulario no proporcionó la metodología utilizada ni las pruebas documentales pertinentes, y
- e. con relación a los costos de producción, la empresa no presentó la metodología, fuentes consultadas y la documentación que sustente las cifras de cada uno de los elementos utilizados en la conformación de sus costos de producción presentados en el Anexo 4. A1. Además, la base de datos no indica la unidad de medida en la que se encuentran las cifras reportadas, el nivel de desagregación y si los datos corresponden al periodo investigado.

93. En la etapa final de la investigación, la empresa productora presentó información adicional referente a los puntos anteriores. Del análisis de la información, la Secretaría observó lo siguiente:

- a. presentó la información corregida correspondiente al Diagrama 1 (ventas totales del corporativo), Anexo 1.2 (Cuadro 2. Ventas totales en el mercado interno) la cual coincide con la base de datos del Anexo 3.A (ventas en su mercado interno) y el Anexo 1.3 (Cuadro 3. Ventas totales en cada uno de los mercados de exportación distintos a México). Manifestó que la versión del Diagrama 1 presentada en su respuesta al formulario oficial, contenía cifras incorrectas;
- b. para los ajustes por flete externo y manejo correspondientes al precio de exportación, la empresa presentó hoja de trabajo, copia de su libro contable y pago del banco;

- c. presentó un ajuste por seguro externo; este ajuste no había sido presentado por la empresa en su respuesta al formulario oficial, sino hasta la etapa final de la investigación dentro de su escrito de argumentos y pruebas complementarias, además, la base de datos del precio de exportación no incluye el monto por este concepto como lo manifestó la empresa en dicho escrito, sumado a esto, la hoja de trabajo presentada en el Anexo II del escrito señalado, a la cual la empresa hace referencia para el cálculo del ajuste, no contiene información ni metodología por este concepto;
- d. respecto al ajuste por flete interno en China, para las ventas de exportación a México, la empresa manifestó que utiliza el ferrocarril para el transporte terrestre y utiliza el "pago continuo" para dicho gasto. Por lo tanto, una factura emitida por la empresa de transporte generalmente cubre varios envíos. Presentó una hoja de trabajo en formato PDF que muestra el gasto por tonelada en renminbi (moneda de curso legal en China) al puerto de Tianjing Xingang, así como una factura emitida a Shanxi. Al respecto, en la hoja de trabajo no se aprecia si las tarifas contenidas en ella, corresponden al periodo investigado, el nombre de la compañía de transporte ferroviario que emite las tarifas y si la tarifa corresponde a la transportación de la mercancía tomando como punto de partida, la fábrica de la empresa exportadora. Respecto a la factura, no es posible identificar el tipo de mercancía transportada y si el destino corresponde al puerto de Tianjing Xingang. Tampoco se registra el volumen transportado;
- e. para el ajuste por flete interno en China correspondiente a las ventas en el mercado interno, Shanxi manifestó haberlo calculado con base en el precio unitario de flete por tonelada. Presentó una hoja de trabajo que muestra el gasto por tonelada en renminbi para diferentes destinos en China, así como un par de facturas emitidas a Shanxi. Al respecto, en la hoja de trabajo no se aprecia si las tarifas contenidas en ella corresponden al periodo investigado, el nombre de la compañía de transporte ferroviario que emitió el monto de las tarifas y si la tarifa corresponde a la transportación de la mercancía tomando como punto de partida, la fábrica de la empresa exportadora. Además, dentro de las facturas, no se observa el tipo de mercancía transportada;
- f. en relación con los montos por concepto de reembolsos y bonificaciones presentados en la base de datos de ventas internas, Shanxi señala que en la respuesta al formulario oficial se encuentra la metodología que utilizó y que no fue valorada por la autoridad y si esta no era clara debió requerírsele una explicación, la Secretaría desconoce cuál es la metodología utilizada para el cálculo de dicho concepto, toda vez que la respuesta a la pregunta 31 del formulario oficial a la cual hace referencia, no contiene información respecto a los reembolsos y bonificaciones reportados en la columna 17 de la base de datos de ventas internas. Para la etapa final de la investigación, la empresa presentó una hoja de trabajo que contiene los montos por este concepto, sin embargo, no proporcionó la explicación correspondiente;
- g. respecto a los costos de producción, Shanxi nuevamente no presentó la metodología de cálculo ni la explicación detallada que utilizó para la conformación de cada uno de los elementos que conforman los costos de producción, únicamente presentó capturas de pantalla y explicación de los pasos a seguir, para extraer la información de costos generada por su sistema SAP, así como una hoja de cálculo con el resultado de dicho proceso. En este sentido, es de suma importancia para la Secretaría contar con los elementos que le permitan tener mayor conocimiento de cada uno de los conceptos utilizados en la conformación del Anexo 4.A.1 (costos totales de producción) del formulario oficial. La empresa pudo apoyarse con reportes de producción, auxiliares contables, listados de ventas provenientes de cualquier otro sistema de información, reportes gerenciales, listado de facturas, etc., y junto con esta documentación, una explicación detallada que lleve a la autoridad investigadora a conocer el sistema de costeo utilizado por la empresa. Sin embargo, Shanxi no tiene razón al pensar que la explicación del procedimiento para ingresar a su sistema SAP, señalar los comandos que utilizó para extraer información de este sistema, así como la exportación de la información a una hoja de cálculo, es equiparable a presentar una explicación detallada de la metodología de cálculo empleada para obtener cada uno de los conceptos que integran el costo de producción, como lo solicita el formulario oficial, y
- h. para los gastos generales reportados en el Anexo 4.A1 (costos totales de producción), de su respuesta al formulario, la empresa presentó un estado de resultados en una hoja de trabajo, sin embargo, no presentó explicación ni metodología de las cifras reportadas tanto en el Anexo 4.A1, como de las cifras de la hoja de trabajo del estado de resultados, además, la hoja de trabajo no muestra cuáles fueron las razones financieras utilizadas para calcular los conceptos que integran los gastos generales. Tampoco presentó el soporte documental del estado de resultados y la hoja de trabajo no contiene la unidad de medida en la que se encuentran las cifras reportadas.

94. Por otra parte, Shanxi manifestó en su escrito de argumentos y pruebas complementarias que la información de valor reconstruido le fue desestimada lo que conculcó su derecho de defensa. La Secretaría considera que el argumento no es procedente y carece de un sustento legal.

95. Al respecto como se puede observar, en la respuesta a la pregunta 48 del formulario oficial, Shanxi decidió que la opción de valor reconstruido no le era aplicable, por lo que, contrario a lo que argumentó, fue la misma Shanxi la que determinó elegir como opción de valor normal, las ventas en el mercado interno de China.

96. Sumado a lo anterior, en su escrito de argumentos y pruebas complementarias, Shanxi manifestó haber presentado el soporte documental para el cálculo de valor reconstruido. La Secretaría aclara que lo que presentó, es la misma información señalada en el inciso g del punto 93 de la presente Resolución. Además, como se puede apreciar en el formulario oficial, el valor reconstruido se define como la suma de los costos de producción, los gastos generales (gastos de administración y ventas, gastos financieros, etc.) y un monto razonable de utilidad, en este sentido, la empresa no presentó una opción para calcular el monto por este último concepto.

97. Finalmente, como se señaló en el punto 103 de la Resolución Preliminar, derivado de un ejercicio adicional, la Secretaría observó que, las ventas en el mercado interno de 4 códigos de producto comparables a los exportados a México, se realizaron entre partes vinculadas, en este sentido, de conformidad con el artículo 32 de la LCE, se entiende por operaciones comerciales normales, las operaciones que se realicen habitualmente entre compradores y vendedores independientes, por ello, dichas operaciones no podrían ser tomadas en cuenta para el cálculo del valor normal.

98. Por lo anterior, con el fin de realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal, es necesario contar con el precio de los 4 códigos señalados en el párrafo anterior que puedan ser comparables a los exportados a México, sin embargo, como ya se señaló en el punto 95 de la presente Resolución, Shanxi no presentó opción adicional para calcular el valor normal. En este sentido y como se señaló en el punto 104 de la Resolución Preliminar, de acuerdo con la legislación en la materia, en caso de que las ventas en el mercado interno no cumplan con el criterio de suficiencia o que no estén dadas en el curso de operaciones comerciales normales, las partes pueden proponer códigos de producto similares al producto exportado, precio de exportación a terceros mercados o el valor reconstruido, sin embargo, en este caso, Shanxi no lo hizo. Además, aun cuando la Secretaría pudiera utilizar como opción de cálculo el valor reconstruido las empresas deben sustentar cada una de las cifras reportadas en la conformación de los costos de producción reportados en el Anexo 4.A.1, lo cual no sucedió, además del hecho de que la Secretaría no cuenta con alguna propuesta para obtener un monto por concepto de utilidad.

b. Taiwán

i. Hoka

99. En la etapa final de la investigación, Hoka no presentó argumentos ni pruebas complementarias respecto al análisis de discriminación de precios.

100. Conforme a los puntos 105 a 112 de la Resolución Preliminar, Hoka manifestó ser productora de la mercancía objeto de investigación y haber realizado ventas de exportación a México y en su mercado interno durante el periodo investigado a empresas no relacionadas. Presentó el diagrama de ventas totales del corporativo.

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

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

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

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

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

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

107. Del análisis de la información presentada por Hoka en su respuesta al formulario oficial, la Secretaría observó lo siguiente:

- a. no coincide la información del Diagrama 1 (ventas totales del corporativo) con la información del Anexo 1 (Cuadro 2. Ventas totales en el mercado interno) y (Cuadro 3. Ventas totales en cada uno de los mercados de exportación distintos a México);
- b. no presentó la información requerida en el Anexo 5 (ventas totales);
- c. no existe una correlación entre la información presentada en el formulario oficial y los anexos presentados. Por ejemplo, la base de datos de precio de exportación, indica que se realizaron ventas entre empresa relacionadas y en el formulario oficial manifestó que las ventas son a empresas no vinculadas;
- d. no presentó soporte documental ni explicación de los ajustes al precio de exportación;
- e. no presentó las operaciones de venta en su mercado interno ni los ajustes correspondientes, como lo manifestó en su respuesta al formulario oficial;
- f. con relación a los costos de producción, la empresa presentó el costo de producción correspondiente a un solo código de producto distinto al exportado a México sin explicación alguna, y
- g. no presentó la metodología, fuentes consultadas, nivel de desagregación y la documentación que sustente las cifras de cada uno de los elementos utilizados en la conformación del costo de producción reportado en el Anexo 4.A.1

(operaciones comerciales normales: costos totales de producción), y del Anexo 4.A (valor reconstruido en el país de origen), además, no se indica si los datos corresponden al periodo investigado.

c. Determinación

108. De acuerdo a los puntos 83 a 107 de la presente Resolución, la Secretaría reitera su determinación preliminar (puntos 113 y 114 de la Resolución Preliminar), en cuanto a que Shanxi y Hoka, no cooperaron en la medida de sus posibilidades en la investigación, debido a que no proporcionaron la información solicitada o la presentaron de manera incompleta, a pesar de haber contado con un plazo suficiente para hacerlo, por lo que la Secretaría se vio imposibilitada a validar la información relativa al precio de exportación y al valor normal. La Secretaría considera que dichas empresas han entorpecido la investigación al no presentar la información necesaria y suficiente para su cálculo, por lo tanto, limitó su capacidad de análisis, ya que, al ser estas empresas la fuente primaria de información, tienen la obligación, al igual que las demás partes comparecientes, de presentarla de manera completa, considerando que tuvieron toda la oportunidad para ello.

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

2. Precio de exportación

a. Taiwán

i. Hoka

110. De acuerdo con lo descrito en los puntos 108 y 109 de la presente Resolución, y con fundamento en los artículos 6.8 y el párrafo 7 del Anexo II del Acuerdo Antidumping, 54 segundo párrafo y 64 último párrafo de la LCE la Secretaría calculó un precio de exportación para la empresa productora Hoka, a partir de los hechos de que tuvo conocimiento, es decir, la información que obtuvo del Sistema de Información Comercial Mexicano (SIC-M) y de los ajustes correspondientes a flete interno, flete externo y seguro proporcionados por OTK.

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

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

113. Con base en la información anterior, la metodología de identificación que se señala en el punto 29 de la Resolución de Inicio, es decir, se descartaron las operaciones inconsistentes con la descripción del producto investigado, con un espesor distinto y operaciones cuya descripción se identificaba, en conjunto, mercancía investigada y no investigada ya que no fue posible separar el valor y volumen, además de lo descrito en el punto 82 de la presente Resolución y del análisis de cada uno de los pedimentos de importación y su documentación anexa, la Secretaría identificó las operaciones correspondientes al producto investigado provenientes de Hoka.

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

(1) Ajustes al precio de exportación

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

a) Flete interno

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

b) Flete externo y seguro

117. Para determinar el monto de los ajustes por flete externo y seguro, la Secretaría utilizó los puertos más cercanos a las plantas de los productores-exportadores en Taiwán y ubicó los principales puertos por los cuales ingresó el producto objeto de investigación a México durante el periodo investigado. Posteriormente, cotizó los montos por flete y seguro marítimo, considerando el valor de la mercancía transportada en un contenedor de 20 pies a partir de los precios que reporta la página de Internet de <http://worldfreightrates.com>.

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

(2) Determinación

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

ii. YLSS

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

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

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

123. Para la etapa final de la investigación y como se señaló en el punto 128 de la Resolución Preliminar, con el fin de allegarse de mayores elementos de prueba respecto a la codificación de producto, así como cerciorarse que los códigos propuestos estén conciliados con el sistema contable de YLSS, la Secretaría realizó un requerimiento de información adicional.

124. La Secretaría requirió a YLSS que, de acuerdo a la conformación de los códigos de producto reportados en su respuesta al formulario oficial, la cual consta de 6 variables señaladas en el punto 121 de la presente Resolución, presentara la explicación de los primeros 3 dígitos que conforman la línea de producción, esto, toda vez que la empresa señaló que, para efectos de la investigación, el código de producto que reporta, no considera los dígitos del primer grupo correspondientes a la línea de producción al ser irrelevante a las características físicas del producto y solo se incluye la línea de producción dentro de sus códigos con el fin de facilitar la producción y el control de inventarios.

125. YLSS presentó la explicación de los dígitos, así como un cuadro que relaciona el segundo dígito del primer grupo de su sistema de codificación, con la línea de producción. Señaló que dependiendo del último proceso de producción es asignado el segundo dígito. En el caso de la mercancía investigada manifestó que el último proceso de producción no afecta el costo.

126. De igual forma añadió que cada una de estas líneas tiene su propio código, con el cual puede identificar si un proceso de producción pasó por más de una línea. Presentó un cuadro con los códigos de las diferentes líneas de producción utilizadas durante el periodo investigado, las cuales señaló, se refieren a productos terminados.

127. Finalmente, YLSS presentó información de su sistema contable. Del análisis de la información, la Secretaría aclara que a pesar de que el sistema de códigos del producto investigado de YLSS es bastante complejo, no se observa algún tipo de manipulación en la presentación de los listados de los códigos que pudiera beneficiar a la empresa.

128. Si bien, los códigos de producto del listado de inventarios y producción no coinciden en su totalidad con los utilizados para su sistema contable en el grupo de dígitos, esto se origina principalmente por cuestión de control de inventarios por lo que la Secretaría concluye que el criterio utilizado por YLSS para clasificar sus códigos de la mercancía investigada, durante el periodo objeto de investigación, es razonablemente adecuado.

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

130. Para la etapa final de la investigación, la Secretaría pudo comprobar con la información contable presentada por YLSS tanto en su respuesta al formulario oficial, como en los distintos requerimientos de información, que reportó la totalidad de sus transacciones de ventas relativas al producto investigado, debidamente clasificadas en cuanto al tipo de mercado, interno y de exportación a México. Asimismo, pudo cerciorarse que dichas ventas se encuentran debidamente registradas en la contabilidad en el periodo en el que se realizaron y forman parte de sus estados financieros para el periodo objeto de investigación.

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

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

133. YLSS proporcionó algunas facturas de venta con documentación anexa, incluyendo los comprobantes de pago. La Secretaría comparó la base de datos con la información de dichas facturas de venta en cuanto a descripción del producto, valor, volumen, nombre del cliente, términos de venta, fecha, número de factura y pago, sin encontrar diferencias.

134. Para la etapa final de la investigación y como respuesta al requerimiento de información, YLSS presentó un ejemplo de una operación de venta en el mercado de exportación a México contra los registros contables correspondientes. Como soporte

documental, presentó el contrato con el cliente, órdenes o pedidos de compra, remisión y embarque, copia de la factura comercial, registros contables correspondientes, cobro en cuenta de bancos o transferencia de fondos de la venta y capturas de pantalla del sistema contable donde se registró la operación de venta. La Secretaría cotejó los valores de la transacción de venta en el mercado de exportación a México sin encontrar diferencias entre los registros contables y la documentación soporte obtenida.

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

136. Respecto al producto objeto de investigación correspondiente a los 2 códigos de producto señalados en el punto 132 de la presente Resolución y por las razones señaladas en el punto 134 de la Resolución Preliminar, la Secretaría determinó no tomar en cuenta dichas operaciones dentro del cálculo del precio de exportación, toda vez que se trata de mercancía adquirida para reventa, es decir, la empresa no produjo la mercancía y únicamente actúa como comercializadora.

137. Por otro lado, YLSS propuso incrementar el precio de exportación de algunas operaciones reportadas por compensación por flete marítimo. Indicó que el monto reportado, corresponde a una entrega urgente o envío de carga (no a granel) solicitado por el cliente, quien asume el cargo extra por tonelada métrica como compensación por el costo de transporte adicional incurrido debido a dicha premura en la entrega o envío de carga. Como se describe en el punto 136 de la Resolución Preliminar, la Secretaría consideró improcedente tomar en cuenta el monto por este concepto al existir discrepancias.

138. Para la etapa final de la investigación, YLSS manifestó que, de la revisión de su información, notó que, en la mayoría de los casos, la compensación acordada por tonelada métrica de flete marítimo era la misma, sin embargo, hubo facturas durante el periodo investigado para las cuales la compensación acordada por tonelada métrica se redujo debido a un acuerdo especial entre el cliente y YLSS. Presentó la base de datos del precio de exportación con las correcciones correspondientes, así como las facturas preforma, las cuales señaló, cubren varias facturas comerciales de venta, una hoja de trabajo que relaciona las facturas preforma con el monto total de compensación por flete marítimo y el pago por parte de la empresa importadora. La Secretaría revisó la información y determinó aceptar el monto por este concepto.

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

(1) Ajustes al precio de exportación

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

a) Embalaje

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

142. Para la etapa final de la investigación, la Secretaría revisó la información documental y contable presentada por YLSS referente a la determinación del costo unitario para el concepto por embalaje y considera que su cálculo es razonable con la información presentada por el exportador.

143. Adicionalmente, YLSS señaló que, durante el periodo investigado, algunas exportaciones a México se subcontrataron a centros de bobinas no relacionados para su procesamiento final debido a la falta de capacidad de YLSS, por lo tanto, para esas operaciones no incurrió en ningún costo.

144. Para la etapa final de la investigación, como respuesta a un requerimiento realizado por la Secretaría en el cual se le pidió a la empresa que explicara a detalle el mecanismo de subcontratación, YLSS señaló que en el curso normal de sus negocios envía sus requisitos de fabricación subcontratados a los subcontratistas quienes juntan sus partes conforme al acuerdo de tercerización o maquila. Con dichos requisitos de fabricación subcontratados y firmados por YLSS y los subcontratistas, YLSS emite una orden de compra al subcontratista que especifica los productos y los servicios que se requieren. Presentó una orden de compra emitida por YLSS al subcontratista durante el periodo investigado, la factura emitida por el subcontratista y el pago realizado.

145. Al respecto, la Secretaría considera que no existen elementos que permitan pensar que los costos de subcontratación estén incluidos dentro del precio de la mercancía exportada a México, ya que los contratos y facturas no contienen políticas de subcontratación.

b) Crédito

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

147. Para la etapa final de la investigación, la Secretaría comparó la tasa de interés utilizada para el cálculo de este ajuste con la presentada en los estados financieros auditados del año 2018 sobre préstamos de corto plazo, y constató que la metodología utilizada y el cálculo del ajuste son razonablemente correctos.

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

c) Flete interno

149. YLSS señaló que reportó el flete interno real desde la fábrica al puerto de Taiwán durante el periodo investigado. Manifestó que, cuando en la factura se contemplan varios tipos de productos en un envío, el flete real se asigna a cada producto en función de la cantidad vendida de cada uno de ellos. Presentó ejemplos de facturas del flete, y comprobantes de pago de las mismas.

150. Como resultado de la revisión al ajuste no se obtuvo el registro contable del gasto por flete interno en la etapa final de la investigación, por lo que la Secretaría no consideró este ajuste.

d) Flete y seguro externo

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

152. En el caso del seguro externo, la empresa informó la prima de seguro real pagada por sus exportaciones a México durante el periodo investigado. Asignó el monto a cada producto en función del valor de las ventas, ya que el monto de la prima es determinado por los valores de los productos. Presentó una hoja de trabajo con el monto asignado a cada factura y un recibo de pago emitido por la empresa aseguradora.

153. Para la etapa final de la investigación, como se describe en el punto 134 de la presente Resolución, derivado de un requerimiento, YLSS presentó una muestra de factura de venta de exportación a México. Al respecto, la Secretaría revisó la cuenta por pagar y el registro contable mensual respectivo. Como resultado de la revisión al ajuste por flete y seguro externo aplicado a las ventas en el mercado de exportación a México, no se encontraron diferencias entre el soporte documental proporcionado por el exportador y la base utilizada de prorrateo para el cálculo de este ajuste. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

e) Otros gastos

154. Respecto a otros gastos, la empresa indicó que los montos reportados corresponden a diferentes conceptos como son: i) carga y manejo, ii) cargos comerciales del puerto, iii) despacho de aduana, iv) la tarifa de notario, v) documentación, sello, certificación de origen vi) servicio de promoción comercial y vii) cargos bancarios. Señaló que los montos correspondientes a cada concepto, se asignan a cada producto en un envío, con base en la cantidad de ventas, a excepción de los gastos erogados por concepto de promoción comercial y cargos bancarios, ya que éstos se asignan a cada producto en función del valor de las ventas. Al respecto presentó hojas de trabajo y recibos de pago.

155. Como se mencionó en el punto 134 de la presente Resolución, YLSS presentó una muestra de factura para ejemplificar su procedimiento contable. Respecto a la información contable del ajuste por otros gastos presentada por la empresa sobre la operación de venta ejemplificada, la Secretaría revisó la cuenta por pagar y el registro contable mensual respectivo, que incluye este tipo de gastos, en particular las tarifas portuarias. Como resultado de la revisión al ajuste por otros gastos, no se encontraron diferencias entre el soporte documental proporcionado por el exportador y la base utilizada de prorrateo para el cálculo de éstos ajustes. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

156. Asimismo, YLSS señaló que algunas operaciones no incurrieron en ningún otro gasto, ya que esas transacciones se subcontrataron al centro de bobinas para su procesamiento final y YLSS no incurrió en tales gastos. Al respecto, la Secretaría considera que no existen elementos que permitan pensar que los costos de subcontratación estén incluidos dentro del precio de la mercancía exportada a México, ya que los contratos y facturas no contienen políticas de subcontratación.

(2) 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 embalaje, crédito, flete y seguro externo y otros gastos, de acuerdo con la información y la metodología que proporcionó YLSS.

iii. Yieh United

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

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

160. En la etapa final de la investigación, como parte del requerimiento de información, la empresa presentó información de su sistema contable. Del análisis de la información, la Secretaría observó que la estructura de los códigos de producto investigado diseñada por Yieh United para esta investigación es sencilla y no se observa algún tipo de manipulación en la presentación de los mismos que pudiera beneficiar al exportador, por lo que la Secretaría concluye que el criterio utilizado por la empresa es razonablemente correcto.

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

162. Para la etapa final de la investigación, la Secretaría corroboró con la información contable presentada por Yieh United tanto en su respuesta al formulario oficial, como en los distintos requerimientos de información, que reportó la totalidad de sus transacciones de ventas relativas al producto investigado, debidamente clasificadas en cuanto al tipo de mercado, interno y de exportación a México. Asimismo, pudo cerciorarse que dichas ventas se encuentran debidamente registradas en la contabilidad en el periodo en el que se realizaron y provienen de sus registros contables.

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

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

165. Para la etapa final de la investigación y como respuesta a los requerimientos de información, la empresa presentó 2 operaciones de venta en el mercado de exportación a México contra los registros contables correspondientes. Como soporte documental, presentó, capturas de pantalla del sistema contable donde se registró la operación de venta, copia de la factura comercial, nota de transferencia, libro mayor de ventas, lista de control de ventas del cliente, certificado de intercambio por factura de exportador y estado de cuenta bancario donde se depositó el cobro del cliente.

166. La Secretaría cotejó los valores de la transacción de venta en el mercado de exportación a México sin encontrar diferencias entre los registros contables y la documentación soporte obtenida. La Secretaría determinó que la información de las transacciones para la determinación del precio de exportación a México, son correctas, completas y provienen de los registros contables del exportador.

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

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

(1) Ajustes al precio de exportación

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

a) Crédito

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

171. Para la etapa final de la investigación, la Secretaría comparó las tasas de interés utilizadas para el cálculo de este ajuste con el rango de tasas pagadas a corto plazo, presentado en los estados financieros auditados de 2018 y constató que la metodología utilizada y el cálculo del ajuste son razonablemente correctos.

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

b) Flete interno

173. Yieh United reportó los gastos por flete interno que corresponden al transporte terrestre desde su planta al puerto local para la entrega del producto investigado. Presentó los reportes obtenidos de su sistema contable donde se refleja el monto correspondiente por este concepto, así como el comprobante que refleja el pago del mismo.

174. Para la etapa final de la investigación, con las operaciones señaladas en el punto 165 de la presente Resolución, la Secretaría validó su registro contable en las cuentas por pagar al transportista y en el gasto de venta registrado de resultados, utilizando además como documentación comprobatoria, los avisos de envío de mercancía, facturas del transportista, listas de verificación de transporte interno, auxiliares de las cuentas de mayor de resultados y de cuentas por pagar, así como los estados de cuenta bancarios donde se refleja el pago al transportista. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

c) Flete externo

175. Yieh United señaló que los gastos por este concepto, corresponden al flete marítimo desde el puerto local hasta México para la entrega del producto investigado. Presentó los reportes obtenidos de su sistema donde se refleja el monto correspondiente al flete, así como el comprobante que refleja el pago del mismo.

176. Con la información presentada por Yieh United en la etapa final de la investigación correspondiente a la muestra de facturas señaladas en el punto 165 de la presente Resolución, la Secretaría revisó los registros contables de las cuentas por pagar y de gastos acumulados de ventas, el comprobante de transferencia o envío, la factura gubernamental del transportista, la lista de verificación del flete marítimo, la cuenta de detalle de exportación, el listado de notas adeudadas al transportista y el pago al mismo en estado de cuenta bancario, sin encontrar diferencias. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

d) Otros gastos

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

178. Para la etapa final de la investigación, con la información de los ejemplos de las facturas y la documentación anexa presentadas por la empresa, la Secretaría revisó los montos aplicados por los conceptos señalados en el punto anterior, mediante los comprobantes de transferencia, facturas de pagos aduanales, detalle de cargos por inspección y detalle de adeudos, estados de cuenta de bancos que muestra el pago global, lista de tarifas de promoción comercial y recibos de tarifas de exportación, recibos de tarifas de construcción de puertos, certificado de intercambio para factura de exportación, registros contables de la cuenta por pagar y gastos acumulados. Como resultado de la revisión al ajuste por otros gastos, aplicado a las ventas del mercado de exportación a México, no se encontraron diferencias entre el soporte documental proporcionado por el exportador, la Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

(2) Determinación

179. 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, flete interno, flete externo, y otros gastos de acuerdo con la información y la metodología que proporcionó Yieh Mau.

iv. Yieh Mau

180. Yieh Mau manifestó ser una empresa productora de la mercancía objeto de investigación. Señaló que, en el curso normal de sus negocios, no utiliza un sistema de codificación para sus productos, sin

embargo, para fines de la presente investigación y para poder identificar la mercancía investigada, conformó códigos de producto tomando en cuenta las características de la mercancía objeto de investigación, tales como grado de acero, espesor, ancho, bordes y acabado, tanto para la mercancía exportada a México como la vendida en su mercado interno.

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

182. En la etapa final de la investigación, como parte del requerimiento de información, la empresa presentó información de su sistema contable. Del análisis de la información, la Secretaría observó que la estructura de los códigos de producto investigado diseñada por Yieh Mau para esta investigación es sencilla; pero no se observa algún tipo de manipulación en la presentación de los mismos que pudiera beneficiar al exportador, por lo que la Secretaría concluye que el criterio utilizado por la empresa es razonablemente correcto.

183. Explicó que durante el periodo investigado realizó ventas de la mercancía a partes relacionadas y no relacionadas en su mercado interno. Sobre las ventas de exportación a México indicó que algunos productos investigados fueron exportados a través de una empresa comercializadora relacionada.

184. Para la etapa final de la investigación, la Secretaría corroboró con la información contable presentada por Yieh Mau tanto en su respuesta al formulario oficial, como en los distintos requerimientos de información, que reportó la totalidad de sus transacciones de ventas relativas al producto investigado, debidamente clasificadas en cuanto al tipo de mercado, interno y de exportación a México. Asimismo, pudo cerciorarse que dichas ventas se encuentran debidamente registradas en la contabilidad en el periodo en el que se realizaron y provienen de sus registros contables.

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

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

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

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

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

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

191. Para la etapa final de la investigación y como respuesta al requerimiento de información, Yieh Mau presentó 3 operaciones de venta en el mercado de exportación a México contra los registros contables

correspondientes. Como soporte documental, presentó un contrato de venta, la factura comercial o gubernamental, lista de control y resumen de ventas del cliente, lista de empaque, guía de carga, certificado de prueba y declaración de exportación, registros contables correspondientes, cobro en cuenta de bancos o transferencia de fondos de la venta y capturas de pantalla del sistema contable donde se registró la operación de venta.

192. La Secretaría revisó la información documental y contable, señalada en el punto anterior, sin encontrar diferencias entre los valores reflejados en las facturas de venta, sus cobros respectivos y los registros contables del exportador.

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

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

(1) Ajustes al precio de exportación

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

a) Crédito

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

197. Para la etapa final de la investigación, la Secretaría comparó las tasas de interés utilizadas para el cálculo de este ajuste con el rango de tasas pagadas a corto plazo, presentado en los estados financieros auditados de 2018 y constató que la metodología utilizada y el cálculo del ajuste son razonablemente correctos.

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

b) Flete interno

199. Yieh Mau explicó que los gastos por flete interno corresponden al transporte terrestre desde su planta al puerto local para la entrega del producto investigado. Presentó los reportes obtenidos de su sistema de facturación donde se refleja el monto correspondiente por este concepto, así como el comprobante que refleja el pago del mismo.

200. Para la etapa final de la investigación, con las operaciones señaladas en el punto 191 de la presente Resolución, la Secretaría validó su registro contable en las cuentas por pagar al transportista y en el gasto de venta registrado de resultados, utilizando además como documentación comprobatoria, los avisos de envío de mercancía, facturas del transportista, listas de verificación de transporte interno, auxiliares de las cuentas de mayor de resultados y de cuentas por pagar, así como los estados de cuenta bancarios donde se refleja el pago al transportista. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

c) Flete externo

201. Yieh Mau señaló que los gastos por este concepto, corresponden al flete marítimo desde el puerto local hasta México para la entrega del producto investigado. Presentó los reportes obtenidos de su sistema de facturación donde se refleja el monto correspondiente al flete, así como el comprobante que refleja el pago del mismo.

202. Con la información presentada por Yieh Mau en la etapa final de la investigación señalada en el punto 191 de la presente Resolución, la Secretaría revisó los registros contables de las cuentas por pagar y de gastos acumulados de ventas, el comprobante de transferencia o envío, la factura gubernamental del transportista, la lista de verificación del flete marítimo, la cuenta de detalle de exportación, el listado de notas adeudadas al transportista y el pago al mismo en estado de cuenta bancario, sin encontrar diferencias. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

d) Otros gastos

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

204. Con la información de los ejemplos de las facturas y la documentación anexa presentadas por Yieh Mau en la etapa final, la Secretaría revisó los montos aplicados por los conceptos señalados en el punto anterior, mediante los comprobantes de transferencia, facturas de pagos aduanales, detalle de cargos por inspección y detalle de adeudos, estados de cuenta de bancos que muestra el pago global, lista de tarifas de promoción comercial y recibos de tarifas de exportación, recibos de tarifas de construcción de puertos, certificado de intercambio para factura de exportación, registros contables de la cuenta por pagar y gastos acumulados. Como resultado de la revisión al ajuste por otros gastos, aplicado a las ventas del mercado de exportación a México, no se encontraron diferencias entre el soporte documental proporcionado por el exportador, la Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

(2) Determinación

205. 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, flete interno, flete externo, y otros gastos de acuerdo con la información y la metodología que proporcionó Yieh Mau.

v. Las demás originarias de Taiwán

206. Para el cálculo del precio de exportación de las demás empresas exportadoras, la Secretaría consideró la información señalada en los puntos 111 y 112 de la presente Resolución.

207. Con base en la metodología de identificación a que hace referencia el punto 113 de la presente Resolución, la Secretaría identificó las operaciones de importación correspondientes al producto investigado, además, excluyó las operaciones de los exportadores comparecientes Hoka, Yieh Mau, Yieh United y YLSS.

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

209. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aplicó los ajustes al precio de exportación, por concepto de flete interno, flete externo y seguro, de acuerdo a la información que se señala en los puntos 115 a 118 de la presente Resolución.

b. China

i. Shanxi

210. De acuerdo con lo descrito en los puntos 108 y 109 de la presente Resolución, y con fundamento en los artículos 6.8 y párrafo 7 del Anexo II del Acuerdo Antidumping, 54 segundo párrafo y 64 último párrafo de la LCE, la Secretaría calculó un precio de exportación para la empresa Shanxi, a partir de los hechos de que tuvo conocimiento, es decir, la información que obtuvo del SIC-M, y de los ajustes correspondientes a flete interno, flete externo y seguro la cual se describe a continuación.

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

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

213. Con base en la metodología de identificación que se señala en el punto 29 de la Resolución de Inicio, es decir, se descartaron las operaciones inconsistentes con la descripción del producto investigado, con un espesor distinto y operaciones cuya descripción se identificaba, en conjunto, mercancía investigada y no investigada ya que no fue posible separar el valor y volumen, además lo descrito en el punto 82 de la presente Resolución y del análisis de cada uno de los pedimentos de importación y la documentación anexa a dichos pedimentos, la Secretaría identificó las operaciones de importación correspondientes a producto investigado provenientes de Shanxi.

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

(1) Ajustes al precio de exportación

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

a) Flete interno

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

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

b) Flete externo y seguro

218. Para determinar el monto de los ajustes por flete externo y seguro, la Secretaría utilizó los puertos más cercanos a las plantas de productores-exportadores en China y ubicó los principales puertos por los cuales ingresó el producto objeto de investigación a México durante el periodo investigado. Posteriormente, cotizó los montos por flete y seguro marítimo, considerando el valor de la mercancía transportada en un contenedor de 20 pies a partir de los precios que reporta la página de Internet de <http://worldfreightrates.com>.

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

(2) Determinación

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

ii. Las demás originarias de China

221. Para el cálculo del precio de exportación de las demás empresas exportadoras, la Secretaría consideró la información que se señala en los puntos 211 y 212 de la presente Resolución.

222. Con base en la metodología de identificación a que hace referencia el punto 213 de la presente Resolución, la Secretaría identificó las operaciones de importación correspondientes a producto investigado, además, excluyó las operaciones de Shanxi.

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

224. En este caso, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aplicó los ajustes al precio de exportación, por concepto de flete interno, flete externo y seguro, de acuerdo a la información que se señala en los puntos 216 a 219 de la presente Resolución.

3. Valor normal**a. Taiwán****i. Hoka**

225. De acuerdo con lo descrito en los puntos 108 y 109 de la presente Resolución, y con fundamento en los artículos 6.8 y el párrafo 7 del Anexo II del Acuerdo Antidumping, 54 segundo párrafo y 64 último párrafo de la LCE, la Secretaría calculó un valor normal para la empresa Hoka a partir de los hechos de que tuvo conocimiento, es decir, la información que aportó la Solicitante para acreditar el valor normal en Taiwán.

226. La Solicitante presentó referencias de precios en el mercado interno de productos planos de acero inoxidable laminados en frío a nivel ex fábrica de las tres principales aleaciones comercializadas en México para el periodo investigado. La información de precios la obtuvo de la revista especializada MBR Stainless Steel (MBR).

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

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

(1) Ajustes al valor normal (diferencias físicas)

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

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

231. Una vez identificado el espesor al cual corresponde la fracción arancelaria, calculó el costo extra promedio para estos espesores mediante un promedio simple. Finalmente, calculó la diferencia entre el costo extra promedio y costo extra de la mercancía investigada de 2 mm. Dado que el costo está reportado en dólares por libra, aplicaron el factor de conversión para obtener el dato en dólares por tonelada.

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

ii. YLSS

233. Respecto a las ventas en su mercado interno, YLSS reportó 72 códigos de producto, de los cuales solo 13 códigos de producto son idénticos a los 28 códigos exportados a México. Como se señala en el punto 130 de la presente Resolución, la Secretaría comprobó que la empresa reportó la totalidad de sus ventas relativas a productos planos de acero inoxidable laminados en frío.

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

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

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

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

238. Para la etapa final de la investigación y como respuesta al requerimiento de información, YLSS presentó un ejemplo de una operación de venta en el mercado interno de Taiwán contra los registros contables correspondientes. Como soporte documental, presentó el contrato con el cliente, órdenes o pedidos de compra, remisión y embarque, la factura comercial, registros contables correspondientes, cobro en cuenta de bancos o transferencia de fondos de la venta y capturas de pantalla del sistema contable donde se registró la operación de venta. La Secretaría cotejó los valores de la transacción de venta en el mercado interno sin encontrar diferencias entre los registros contables y la documentación soporte obtenida.

239. Con fundamento en el artículo 32 de la LCE, para el cálculo de valor normal de los 13 códigos de producto idénticos a los exportados a México, la Secretaría consideró aquellas ventas en el mercado interno que se realizaron entre compradores y vendedores independientes.

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

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

242. Respecto a la información de los códigos similares, como se describe en el punto 216 de la Resolución Preliminar, la Secretaría determinó no utilizar dichos códigos presentados por la empresa, toda vez que, es el mismo código de producto en la comparación con diferentes códigos de exportación a México con lo que el volumen de ventas internas del código similar se contabilizó tantas veces como fue empleado.

243. Para la etapa final de la investigación, YLSS manifestó que, de conformidad con el artículo 31 de la LCE la Secretaría debió determinar el valor normal para los códigos de producto, con ventas insuficientes en el mercado interno o que no se dieron en el curso de operaciones comerciales normales, con los precios de venta de los códigos de producto similares propuestos en el formulario, y no con base en el valor reconstruido.

244. De igual forma, señaló que el artículo 2 párrafo 1 del Acuerdo Antidumping, dice que un producto es objeto de dumping "cuando su precio de exportación sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador" (sic). En consecuencia, si un código de producto, cuyo precio en el mercado interno se da en el curso de operaciones comerciales normales, contiene características muy parecidas o similares a aquel código de producto que fue exportado, no existe impedimento legal para utilizar el código de producto similar para compararlo con otro código de producto exportado.

245. Finalmente, manifestó que no se distorsiona la comparación equitativa de precios si se utiliza las ventas domésticas de un solo código de producto similar para compararlo con el precio de varios códigos de productos exportados a México. Sin embargo, si la Secretaría continúa sosteniendo que es improcedente usar en más de una ocasión un código de producto similar, propone códigos de producto alternativos que todavía se podrían considerar similares a los códigos de productos exportados a México, los cuales en esta ocasión no se repiten.

246. La Secretaría considera que el argumento presentado por YLSS no es procedente pues contrario a lo que la empresa manifestó, la Secretaría no cuestiona el derecho que tiene YLSS, bajo la legislación aplicable en materia de prácticas desleales de comercio internacional, de presentar las ventas en el mercado interno, de códigos similares a los exportados a México como opción de valor normal. Lo que la Secretaría no acepta, es el hecho de que la empresa utilizó el mismo código similar de ventas en el mercado interno, para compararlo con varios códigos de producto exportados a México.

247. De acuerdo con el artículo 31 de la LCE, el valor normal de las mercancías exportadas a México es el precio comparable de una mercancía idéntica o similar que se destine al mercado interno del país de origen en el curso de operaciones comerciales normales. Ahora bien, el hecho de que una empresa opte por la opción de precios comparables de mercancía similar, no quiere decir que las condiciones o características con las cuales debe presentar la información sean diferentes a la opción de valor normal utilizando precios comparables de mercancía idéntica, es por ello que ambas opciones se encuentran contenidas en el mismo artículo.

248. Asimismo, la Secretaría señala que, dicho de otra manera, si para una comparabilidad utilizando las ventas de mercancía idéntica a la exportada a México, es necesario que la empresa presente el mismo número de códigos vendidos en el mercado interno comparables con el número de códigos exportados a México, entonces las mismas condiciones deben cumplirse al realizar la comparabilidad utilizando códigos similares, y el hecho que YLSS presente un código similar comparable con varios códigos exportados a México, no cumple con estas características ya que dicho código podría ser utilizado un sinnúmero de veces.

249. Ahora bien, la Secretaría considera que YLSS tuvo la oportunidad de presentar todos aquellos códigos similares que podían utilizarse en la comparabilidad de precios, de hecho, fue la misma Secretaría la que le solicitó a la empresa mediante el oficio requerimiento de información UPCI.416.19.1584 del 12 de julio de 2019, que presentara un cuadro comparativo de los códigos de producto exportados a México y los códigos de producto vendidos en el mercado interno de Taiwán que puedan ser idénticos o similares.

250. Como respuesta al requerimiento de información, YLSS presentó la opción descrita por la Secretaría en el punto 216 de la Resolución Preliminar, es decir, la opción donde utilizó el mismo código de producto para compararlo con diferentes códigos de exportación a México.

251. Es importante señalar, que fue hasta la etapa final de la investigación, que YLSS presentó, la opción de códigos alternativos señalados en el punto 245 de la presente Resolución, sin embargo, la Secretaría realizó un análisis de la información y observó que la empresa aplicó la misma metodología que en la etapa preliminar, es decir, utilizó un mismo código de producto vendido en el mercado interno de Taiwán y lo comparó con diferentes códigos de exportación a México, a pesar de que la empresa señaló no hacerlo.

252. Por lo anterior, la Secretaría reitera su determinación respecto a no utilizar los códigos similares presentados por YLSS ya que se basó en el mismo código de producto en la comparación con diferentes códigos de exportación a México con lo que el volumen de ventas internas del código similar se contabilizó tantas veces como fue utilizado.

(1) Ajustes al valor normal

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

a) Flete interno

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

255. Como resultado de la revisión al ajuste no se obtuvo el registro contable del gasto por flete interno en la etapa final de la investigación, por lo que la Secretaría no consideró este ajuste.

b) Otros gastos

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

257. Para la etapa final de la investigación, la Secretaría no contó con información contable para el ajuste por otros gastos aplicado a las ventas en el mercado interno de Taiwán, por lo que no lo consideró.

(2) Determinación

258. De acuerdo con lo descrito anteriormente, la Secretaría no aplicó los ajustes propuestos por YLSS, pues no contó con la comprobación contable de los mismos. La Secretaría se cercioró que lo anterior, no afecta una comparación equitativa, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 36 de la LCE.

(3) Costos de producción y operaciones comerciales normales

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

260. Proporcionó los costos de producción, asignados a cada código de producto, para cada uno de los meses del periodo investigado. Respecto a la adquisición de los insumos aclaró que no los adquirió de partes relacionadas.

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

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

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

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

265. En la etapa final de la investigación, la Secretaría realizó un requerimiento de información, en el cual, se le preguntó a la empresa el motivo de excluir un monto correspondiente a gastos de venta directa.

266. Como respuesta al requerimiento, YLSS manifestó que el monto corresponde a gastos de distintas cuentas como puede ser Gastos de exportación-Flete interno, Gastos de exportación-Flete marítimo, Gastos de exportación-Manejo y carga, entre otros y que no fueron incluidos dentro de los gastos generales ya que, las cuentas mencionadas se incluyeron en los Anexos 2A y 3A como gastos de venta directa. Para la etapa final de la investigación presentó nuevamente los costos de producción calculando una razón financiera para los gastos de venta considerando las cuentas señaladas.

267. Respecto a los gastos financieros, la Secretaría considera que la metodología de asignación y cálculo en la determinación de la razón financiera calculada por la empresa en la etapa preliminar no es razonable, pues considera que los conceptos utilizados por el exportador, referente a gastos e ingresos por intereses derivados de cartas de crédito (débito y crédito) ya se encuentran contenidas en las cuentas contables respectivas del estado de resultados, porque no tienen relación alguna con la determinación de ajuste por crédito aplicado a los precios del mercado de exportación a México, tal como lo señaló YLSS.

268. Por un lado, los gastos e ingresos por intereses en cartas bancarias de crédito son erogaciones reales que significaron salidas de efectivo, mientras que el ajuste por crédito a los precios es un concepto económico determinado por el plazo otorgado de cobro al cliente y una tasa de interés, pero que no significó una salida de efectivo. La Secretaría calculó un monto por concepto de gastos financieros, tomando en cuenta el monto correspondiente a gastos por intereses menos el monto por concepto de ganancias de intereses. El resultado fue dividido entre costo total de los bienes vendidos.

269. En cuanto a las operaciones de venta ejemplificadas para el mercado de exportación a México como para el mercado interno de Taiwán señaladas en los puntos 134 y 238 de la presente Resolución, respecto a los costos de venta, YLSS presentó, registro de movimiento de inventarios, registro del costo de ventas en el sistema, nota de entrega, envío o embarque y reporte mensual del costo de ventas.

270. Conforme al punto anterior, la Secretaría revisó la información sobre el costo de ventas, utilizando las pantallas de notas de entrega, el sistema de control de inventarios y de costos de producción de las bobinas en las facturas de venta y en el reporte mensual del costo, que incluye las bobinas vendidas, además, revisó los movimientos contables en las pantallas del sistema para las cuentas de productos terminados y el costo de los bienes vendidos.

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

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

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

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

274. Como resultado de las pruebas descritas en el punto anterior, la Secretaría determinó que durante el periodo investigado, las ventas en el mercado interno de Taiwán de 9 de los 13 códigos de producto se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales y son suficientes, por lo que determinó el valor normal de éstos vía precios, conforme a la información descrita en los puntos 233 a 258 de la presente Resolución, conforme a los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE.

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

276. Para los 4 códigos de producto restantes, cuyas ventas no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales o no fueron suficientes, y para los 15 códigos que no tuvieron ventas internas como se señala en el punto 241 de la presente Resolución, la Secretaría determinó un valor reconstruido, a partir de la información que se señala en los puntos siguientes, conforme a lo previsto en los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 fracción II de la LCE y 46 del RLCE.

(4) Valor reconstruido

277. Para los 19 códigos de producto cuya opción de valor normal fue la de valor reconstruido (definido como la suma de los costos de producción, los gastos generales y un monto por concepto de utilidad razonable), la Secretaría utilizó la información a la que se refieren los puntos 259 a 271 de la presente Resolución.

278. Como se describió en el punto 234 de la Resolución Preliminar, la Secretaría no aceptó la metodología propuesta por la empresa para el cálculo de la utilidad, toda vez que el factor aplicado a los costos totales de producción se obtuvo del ingreso por las ventas, en consecuencia, con fundamento en los artículos 2.2.2 romanita i) del Acuerdo Antidumping y 46 fracción XI del RLCE. La Secretaría aplicó la utilidad promedio ponderado observada en las ventas internas que sirvieron de base para establecer valores normales a partir de precios.

iii. Yieh United

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

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

281. De igual forma, Yieh United manifestó que reportó diversos tipos de reembolsos otorgados mensualmente a los clientes. Presentó los registros de los cheques depositados a las empresas y una hoja de trabajo con la metodología de asignación del monto correspondiente.

282. Con la documentación presentada en la etapa final de la investigación señalada en el punto 285 de la presente Resolución, la Secretaría validó el registro contable de las rebajas de ventas registradas en cuentas de resultados, así como los listados donde se refleja el reembolso al cliente. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, tal y como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

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

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

285. Para la etapa final de la investigación y como respuesta al requerimiento de información, Yieh United presentó 3 operaciones de venta en el mercado interno de Taiwán, contra los registros contables correspondientes. Como soporte documental presentó capturas de pantalla del sistema contable donde se

registró la operación de venta, copia de factura gubernamental, listado de ventas del cliente, nota de transferencia, estado de cuenta bancario donde se depositó el cobro del cliente, registro contable conciliado con el mayor de ventas y el detalle de negociación por factura.

286. La Secretaría revisó la información documental y contable, señalada en el punto anterior, sin encontrar diferencias entre los valores reflejados en las facturas de venta, sus cobros respectivos y los registros contables del exportador. La Secretaría considera que la información de las transacciones para la determinación del valor normal, son correctas, completas y provienen de los registros contables del exportador.

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

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

(1) Ajustes al valor normal

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

a) Crédito

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

291. Para la etapa final de la investigación, la Secretaría comparó las tasas de interés utilizadas para el cálculo de este ajuste con el rango de tasas pagadas a corto plazo, presentado en los estados financieros auditados de 2018 y constató que la metodología utilizada y el cálculo del ajuste son razonablemente correctos.

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

b) Flete interno

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

294. En la etapa final de la investigación, con las operaciones señaladas en el punto 285 de la presente Resolución, la Secretaría validó su registro contable en las cuentas por pagar al transportista y en el gasto de venta registrado de resultados, utilizando además como documentación comprobatoria, los avisos de envío de mercancía, facturas del transportista, listas de verificación de transporte interno, auxiliares de las cuentas de mayor de resultados y de cuentas por pagar, así como los estados de cuenta bancarios donde se refleja el pago al transportista.

(2) Determinación

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

(3) Costos de producción y operaciones comerciales normales

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

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

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

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

300. Con la información contable presentada por Yieh United en la etapa final de la investigación, la Secretaría validó el porcentaje de ajuste a las materias primas adquiridas de partes relacionadas, sin encontrar diferencias en la documentación contable del exportador.

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

302. Respecto a las cifras reportadas como otros gastos que forman parte de los gastos generales, la Secretaría reitera su determinación señalada en el punto 253 de la Resolución Preliminar de no tomarlas en cuenta de conformidad con el artículo 46 fracción VIII del RLCE, toda vez que fueron conformadas por conceptos como ingresos por inversión, ingresos por dividendos, ganancias de valoración de activos financieros, ganancias por renta, ingresos por inversiones reconocidos por el método de participación, entre otros. Cabe señalar que, para la etapa final de la investigación, Yieh United no realizó manifestación al respecto.

303. En cuanto a las operaciones de venta ejemplificadas para el mercado de exportación a México como para el mercado interno de Taiwán señaladas en los puntos 165 y 285 de la presente Resolución, respecto a los costos de venta, el exportador presentó: registro de movimiento de inventarios de productos terminados, registro de movimiento de plancha de acero sin pulir, libro auxiliar detallado de códigos de producto, lista de verificación de materias primas consumidas y auxiliares que contienen los registros contables de las cuentas de productos terminados, materias primas, producción en proceso y el costo de ventas del sistema.

304. Conforme al punto anterior para las transacciones en el mercado interno y de exportación a México, la Secretaría revisó la información sobre el costo de ventas, utilizando las pantallas de movimientos de inventarios del sistema de control de inventarios y de costos de producción de las bobinas incluidas en las facturas de venta, y en el reporte del costo detallado que incluye las bobinas vendidas, además, revisó los movimientos contables en las pantallas del sistema contable para las cuentas de productos terminados y el costo de los bienes vendidos. La Secretaría concluye que la información para dichos conceptos es razonablemente correcta, completa y proviene de los registros contables del exportador.

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

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

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

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

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

309. La Secretaría calculó el valor normal a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas en el mercado de Taiwán, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE, a partir de la información descrita en los puntos 279 a 295 de la presente Resolución.

iv. Yieh Mau

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

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

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

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

314. En la etapa final de la investigación y en respuesta a un requerimiento, Yieh Mau presentó las operaciones de venta en el mercado interno de Taiwán de un código distinto al propuesto en la etapa preliminar, así como la información necesaria para determinar que dichas ventas se encuentran dadas en el curso de operaciones comerciales normales.

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

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

317. Para la etapa final de la investigación y como respuesta al requerimiento de información, Yieh Mau presentó 3 operaciones de venta en el mercado interno de Taiwán, contra los registros contables correspondientes. Como soporte documental presentó capturas de pantalla del sistema contable donde se registró la operación de venta, copia de factura gubernamental, listado de ventas del cliente, nota de transferencia, estado de cuenta bancario donde se depositó el cobro del cliente, registro contable de ventas y cuentas por cobrar.

318. La Secretaría revisó la información documental y contable, señalada en el punto anterior, sin encontrar diferencias entre los valores reflejados en las facturas de venta, sus cobros respectivos y los registros contables del exportador. La Secretaría considera que la información de las transacciones para la determinación del valor normal, son correctas, completas y provienen de los registros contables del exportador.

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

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

(1) Ajustes al valor normal

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

a) Diferencias físicas

322. Como se indicó en el punto 314 de la presente Resolución, en la etapa final de la investigación, a solicitud de la Secretaría, Yieh Mau presentó un código similar distinto al propuesto en la etapa preliminar, por ello, presentó el ajuste por este concepto. Para calcular el monto del ajuste, la empresa obtuvo la diferencia que existe en costos variables entre el código de producto exportado a México y el similar presentado.

323. La Secretaría revisó la información presentada y considera el ajuste correcto, completo y que proviene de los costos unitarios de producción del exportador. De conformidad con el artículo 56 del RLCE, la Secretaría aceptó el ajuste propuesto. Yieh

Mau proporcionó una hoja de cálculo en donde se observa el monto del ajuste asignado.

b) Crédito

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

325. En la etapa final de la investigación, la Secretaría comparó las tasas de interés utilizadas para el cálculo de este ajuste con el rango de tasas pagadas a corto plazo, presentado en los estados financieros auditados de 2018 y constató que la metodología utilizada y el cálculo del ajuste son razonablemente correctos.

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

c) Flete interno

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

328. En la etapa final de la investigación, con las operaciones señaladas en el punto 317 de la presente Resolución, la Secretaría validó su registro contable en las cuentas por pagar al transportista y en el gasto de venta, utilizando además como documentación comprobatoria, los avisos de envío de mercancía, facturas del transportista, listas de verificación de transporte interno, auxiliares de las cuentas de mayor de resultados y de cuentas por pagar, así como los estados de cuenta bancarios donde se refleja el pago al transportista. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

(2) Determinación

329. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el valor normal por concepto de crédito y flete interno con la información que proporcionó Yieh Mau. Para el código similar, aplicó el ajuste por diferencias físicas de conformidad con el artículo 56 del RLCE.

(3) Costos de producción y operaciones comerciales normales

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

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

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

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

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

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

336. Respecto a las cifras reportadas como otros gastos que forman parte de los gastos generales, la Secretaría reitera su determinación señalada en el punto 279 de la Resolución Preliminar de no tomarlas en cuenta de conformidad con el artículo 46 fracción VIII del RLCE, toda vez que fueron conformadas por conceptos como ingresos por inversión, ingresos por dividendos, ganancias de valoración de activos financieros, ganancias por renta, ingresos por inversiones reconocidos por el método de participación, entre otros. Cabe señalar que, para la etapa final de la investigación, Yieh Mau no realizó manifestación al respecto.

337. En cuanto a las operaciones de venta ejemplificadas para el mercado de exportación a México como para el mercado interno de Taiwán señaladas en los puntos 191 y 317 de la presente Resolución, respecto a los costos de venta, Yieh Mau presentó una hoja de comparación de códigos en proceso, terminados y vendidos, comprobante de transferencia, resumen de consumo de materias primas, registro de producción de bienes terminados, resumen de ventas de productos terminados y auxiliares que contienen los registros contables de las cuentas productos terminados, materias primas, producción en proceso y el costo de ventas del sistema.

338. Conforme al punto anterior para las transacciones en el mercado interno y de exportación a México, la Secretaría revisó la información sobre el costo de ventas, utilizando las pantallas de movimientos de inventarios del sistema de control de inventarios y de costos de producción de las bobinas incluidas en las facturas de venta, y en el reporte del costo detallado que

incluye las bobinas vendidas; además, revisó los movimientos en las pantallas del sistema contable para las cuentas de productos terminados y el costo de los bienes vendidos. La Secretaría concluye que la información para dichos conceptos es razonablemente correcta, completa y proviene de los registros contables del exportador.

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

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

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

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

342. Como resultado de las pruebas descritas en el punto anterior, la Secretaría determinó que durante el periodo investigado las ventas en el mercado interno de Taiwán de los 5 códigos de producto se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales y cumplen con la prueba de suficiencia. Determinó el valor normal de éstos vía precios conforme a la información descrita en los puntos 310 a 329 de la presente Resolución, conforme a los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE.

343. La Secretaría calculó el valor normal a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas en el mercado de Taiwán, de conformidad con los artículos 39 y 40 del RLCE.

v. Las demás originarias de Taiwán

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

b. China

i. Shanxi

345. De acuerdo con lo descrito en los puntos 108 y 109 de la presente Resolución, la Secretaría calculó un valor normal para Shanxi a partir de los hechos de que tuvo conocimiento, es decir, con base en la información presentada por OTK, la cual se describe a continuación y se hizo constar en los puntos 51 a 55 de la Resolución de Inicio.

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

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

348. Respecto a los gastos generales y la utilidad, OTK los estimó con base en los estados financieros de la empresa Baosteel, una de las principales empresas productoras de planos de acero inoxidable en China, para el ejercicio fiscal 2017. Al respecto presentó el reporte anual de dicha empresa.

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

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

ii. Las demás originarias de China

351. De conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 fracción II de la LCE, la Secretaría estimó el valor reconstruido de los productos planos de acero inoxidable laminados en frío en China conforme a la información que se señala en los puntos 346 a 349 de la presente Resolución.

4. Margen de discriminación de precios

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

- a. de 0.61 dólares por kilogramo para las importaciones originarias de Hoka;
- b. de 0.05 dólares por kilogramo para las importaciones originarias Yuan Long;
- c. de minimis para las importaciones originarias de Taiwán provenientes de Yieh Mau;
- d. en el caso las importaciones originarias de Taiwán provenientes de Yieh United y de las demás empresas exportadoras, no se encontraron márgenes de discriminación de precios;
- e. de 1.97 dólares por kilogramo para las importaciones originarias de Shanxi, y
- f. de 1.53 dólares por kilogramo para las importaciones originarias de las demás exportadoras de China.

J. Análisis de daño y causalidad

353. En la etapa final de la investigación, de acuerdo con lo descrito en el punto 352 de la presente Resolución, la Secretaría analizó los argumentos y pruebas que las partes comparecientes aportaron, a fin de determinar si las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de China y Taiwán, realizadas en condiciones de discriminación de precios, causaron daño material a la rama de producción nacional de la mercancía similar. Esta evaluación, comprende, entre otros elementos, un examen de:

- a. el volumen de las importaciones en condiciones de discriminación de precios, su precio y el efecto de estas en los precios internos del producto nacional similar, y
- b. la repercusión del volumen y precio de esas importaciones en los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional del producto similar.

354. El análisis de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional comprenden la información que OTK proporcionó, ya que representa el 100% de la producción nacional de productos planos de acero inoxidable similares al que es objeto de investigación, tal como se determinó en el punto 375 de la presente Resolución.

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

1. Similitud del producto

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

357. En la etapa preliminar Imm Inox y Limex cuestionaron la similitud de los productos planos de acero inoxidable investigados y los de fabricación nacional debido a diferencias en sus características; composición química, acabado superficial y dimensiones. Como se estableció en el punto 315 de la Resolución Preliminar, a partir del análisis y valoración de la información y pruebas presentadas por las partes comparecientes, la Secretaría determinó que las diferencias que señalaron las empresas importadoras no comprometen la similitud entre el producto investigado y el similar de fabricación nacional.

358. En la etapa final de la investigación, Imm Inox y Limex manifestaron su desacuerdo con la determinación de la Secretaría y reiteraron que los productos planos de acero inoxidable originarios de China y Taiwán y los de fabricación nacional no pueden considerarse similares ya que son productos diferenciados en composición química, acabado superficial y dimensiones.

359. En cuanto a la composición química, Imm Inox argumentó que en la Resolución Preliminar no se realizó una adecuada valoración de la influencia del níquel en el producto objeto de investigación. Consideró que, aunque el cromo es el elemento determinante para definir cuándo se está en presencia de un acero inoxidable, existen diversos tipos de acero inoxidable que varían en función de las aleaciones (mezcla de dos o más elementos de los cuales al menos uno, el de mayor proporción, es un metal); austeníticos, ferríticos, martensíticos y dúplex. Agregó que cada tipo de acero tiene usos distintos, como se observa en la siguiente tabla.

Características de los aceros austeníticos, ferríticos y martensíticos

Tipo de Acero	Austenítico	Ferrítico	Martensítico

Composición química	Principales elementos: Cromo (16% a 32%) y Carbono (0.03% a 0.10%). Otros elementos de aleación: Níquel, Manganeso y Nitrógeno.	Principales elementos: Cromo (10.5% a 30%) y Carbono (hasta 0.10%). Otros elementos de aleación: Molibdeno, Silicio, Aluminio, Titanio y Niobio.	Principales elementos: Cromo (10.5% a 18%) y Carbono (0.10% a 1.02%).
Usos	Soldadura, plantas y equipos, equipos para procesamiento de alimentos, así como para usos arquitectónicos.	Recipientes para industrias químicas, alimenticias, adornos arquitectónicos o automotrices, soldadura, tubos de escape, tanques de radiadores, partes de hornos, etc.	Aspas de turbinas, cuchillería, carcazas de bombas, hojas de afeitar, equipo quirúrgico, aplicaciones marinas.
Series	200 Aleaciones cromo-manganeso-nitrógeno. 300 Aleaciones cromo-níquel.	400 Esencialmente aleaciones con cromo.	400 Esencialmente aleaciones de cromo y carbono.
Grados más comunes	304, 310, 316, 321	405, 409, 430, 442, 446	410, 416, 420, 431, 440

Fuente: Imm Inox y <https://www.areatecnologia.com/materiales/acero-inoxidable.html>; <https://www.electricfor.es/es/17643/diccionario/Acero-inoxidable.htm>; y Manual de aceros inoxidables Indura

360. Explicó que los principales elementos aleantes son molibdeno y níquel. Dichos elementos modifican las propiedades del acero y con ello sus usos y funciones; circunstancias que no son debidamente consideradas en la Resolución Preliminar.

361. Imm Inox agregó que el níquel no se puede tratar como un componente más, ya que hace que el acero inoxidable sea altamente resistente a la corrosión, mejora su tenacidad, ayuda a contrarrestar el ferromagnetismo, tiene la capacidad de soportar temperaturas extremas y proporciona brillo. Por lo tanto, el níquel, como elemento de aleación, genera ciertas propiedades al acero inoxidable, que el cromo por sí solo no le otorga.

362. Imm Inox señaló que, conforme a la Resolución de Inicio, la investigación dio inicio aludiendo a productos de acero cuya composición de níquel es de 2.5 a 22%, mientras que sus importaciones originarias de Taiwán tienen un contenido de níquel hasta 1%, es decir, se trata de productos que si bien guardan similitud al tratarse de aceros inoxidables tiene notables diferencias en cuanto a composición química, naturaleza, usos y funciones, tratándose así, de productos diferenciados.

363. En cuanto al acabado superficial, Imm Inox reiteró que el producto de fabricación nacional no tiene el grado de brillantez que requieren sus clientes de la industria de electrodomésticos Mabe o Whirlpool. Al respecto, manifestó que:

- los argumentos y pruebas de OTK no acreditan que sus productos con acabado brillante sean similares a los productos con acabado tipo espejo;
- el hecho de que OTK venda productos con terminación similar al producto BA no acredita que pueda producir todos los demás acabados, entre ellos 1, BA, 3, 4, satinado y grabado tipo espejo;
- OTK puede acreditar que vende productos con terminación similar al acabado BA, pero no se aclara en la Resolución Preliminar que efectivamente pueda cumplir con los demás acabados y menos que sus productos cumplan con los requerimientos de los clientes de Imm Inox, y
- representantes de OTK confirmaron que en la planta de San Luis Potosí solo se fabrican los acabados 2B, BA, R3 y 2D.

364. Imm Inox añadió que sus importaciones originarias de China con acabado satinado y grabado tipo espejo son productos especiales y diferenciados respecto al objeto de investigación. Como sustento de su afirmación señaló que este tipo de productos tienen un precio considerablemente superior (44%) al resto de sus importaciones de China. Además, aportó una descripción del proceso productivo para obtener los acabados denominados "Oro Satinado PVD" (por las siglas en inglés de Physical Vapor Deposition) y "grabado tipo espejo", de su proveedor de China Nantong Jindi Fastener Co. Ltd. Asimismo, manifestó que tiene conocimiento de que el productor nacional OTK no produce un producto similar.

365. Por otra parte, Imm Inox argumentó que no puede utilizarse el hecho de que cuente con máquinas pulidoras (con las que puede dar el brillo deseado a los productos con terminación similar al producto BA) para justificar la similitud entre el producto investigado y el de fabricación nacional. Si esa fuera la cuestión, a Imm Inox no le importaría adquirir productos sin terminar; sin embargo, no lo hace así e importa los productos solicitados por sus clientes por razones de estrategia técnica, económica y comercial propias de su empresa.

366. En relación con las dimensiones de los productos planos de acero inoxidable de fabricación nacional, Imm Inox reiteró que la producción nacional no satisface los requerimientos técnicos de sus clientes de la industria de electrodomésticos, ya que OTK comercializa los productos planos de acero inoxidable en tres medidas estándar de ancho (1250 mm, 1524 mm y 1279 mm) y, en caso de requerir otras medidas, es necesario un pago extra por el corte. En consecuencia, tiene que pagar un sobre precio de 18% si compra a OTK, mientras que con el proveedor de Taiwán el costo extra sería de 6%. Adicionalmente, OTK no fabrica productos con anchos mayores a 1319 mm.

367. Por su parte, en la etapa final de la investigación, Limex argumentó que el acabado de los productos planos sí es una característica esencial que los distingue. En este sentido, indicó que, los productos sujetos a investigación y los importados por Limex no son similares ya que tienen un acabado distinto, lo que acreditó con la norma internacional ASTM A480/A480.

368. Limex consideró que de acuerdo con el informe del Grupo de Trabajo sobre los "Ajustes fiscales en frontera" IBDD 18S/106 adoptado por los miembros del GATT/OMC el 2 de diciembre de 1970, el análisis de similitud debe acreditar los siguientes criterios; i) las propiedades, naturaleza y calidad de los productos; ii) los usos finales de los productos; iii) los gustos y hábitos del consumidor con respecto a los productos, y iv) la clasificación arancelaria de los productos. En este sentido, señaló que en el presente caso no se acreditan, ya que:

- a. los productos sujetos a investigación y los importados por Limex tienen un acabado distinto. De hecho, los productos sujetos a investigación son la materia prima de los productos importados por Limex;
- b. los productos planos con acabado tipo espejo se emplean, entre otros por la industria de electrodomésticos, para los acabados externos de los productos. Nadie, dentro de la industria de electrodomésticos emplea productos planos con acabado opaco (2D) o brillante (2B) en las superficies o partes exteriores de sus productos, y
- c. la industria de electrodomésticos adquiere específicamente productos planos acabado tipo espejo para los acabados externos y no así otro acabado.

369. En relación con los argumentos de Imm Inox y Limex, OTK manifestó que el producto objeto de investigación ha quedado claramente definido en las Resoluciones de Inicio y Preliminar, particularmente en los puntos 3, 5 y 93 de esta última. Agregó que en la audiencia pública quedó claro que el acabado no es una característica esencial del producto investigado y que los acabados brillantes BA que ofrece son similares al acabado tipo espejo (No. 8), y los mismos clientes los utilizan indistintamente. Explicó que los acabados superficiales representan un cambio estético, y de ninguna forma transforman o modifican las características o propiedades esenciales de los productos planos de acero inoxidable laminados en frío.

370. En relación con el costo de corte que alega Imm Inox, OTK reiteró que es una práctica común de todos los productores de planos de acero inoxidable. Aquel productor que no reporta extra-cargos a sus clientes por los cortes a los anchos solicitados, necesariamente está absorbiendo deslealmente esos costos (relacionados con el desperdicio de la materia prima), o bien teniendo subsidios cruzados con otros productos.

371. La Secretaría considera que los argumentos y pruebas que aportaron Imm Inox y Limex en esta etapa de la investigación no desvirtúan la determinación de similitud. Al respecto, se aclara lo siguiente:

- a. tal como señala Imm Inox, el producto investigado incluye diversas categorías de acero, con propiedades distintas; aceros inoxidables ferríticos, martensíticos y austeníticos, que se agrupan en las series 200, 300 y 400. Estas categorías también aplican para el producto de fabricación nacional;
- b. como se señaló en la Resolución Preliminar, los aceros inoxidables se definen por el contenido de cromo y carbono, pero no por el contenido de níquel, ya que no es una característica esencial. Sin embargo, este último elemento puede estar presente en algunos tipos de acero para mejorar sus propiedades. De acuerdo con la información disponible en el expediente administrativo, los aceros austeníticos comúnmente tienen un contenido de hasta 1.1% de carbono, entre 10.5% y 26% de cromo, y entre 2.5% y 22% de níquel, mientras que el principal elemento en la composición química de los aceros ferríticos y martensíticos es el cromo y, por definición, no contienen níquel;
- c. el análisis de similitud se realiza entre el producto importado y el que fabrica la rama de producción nacional, no entre los tipos y subtipos que comprenden el producto investigado, como pretenden Imm Inox y Limex, al señalar que sus importaciones de productos planos de acero inoxidable originarios de China y Taiwán tienen características distintas al producto investigado (como composición química y acabados);
- d. la información disponible en el expediente administrativo indica que OTK fabrica y vende productos planos de acero inoxidable con acabado brillante, similares a los que demanda la industria de electrodomésticos, entre ellos los denominados P3 y P4. En este sentido, el artículo 2.6 del Acuerdo Antidumping permite considerar como producto similar aquel producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado, como sucede en este caso;
- e. el análisis de similitud no se limita solo a la industria de electrodomésticos, pues de acuerdo con los usos del producto, contempla otros consumidores, por ejemplo; la industria automotriz, la industria del transporte, la industria de artículos para el hogar, la industria de tarjas, la industria de tubería y la industria de la construcción, entre otras. Sin embargo, los aspectos relacionados con la intercambiabilidad de los acabados que demanda la industria de electrodomésticos se analizaron en los puntos 59 a 82 de la presente Resolución, y
- f. las cuestiones relacionadas con el costo del corte a solicitud del cliente, no es un aspecto que comprometa la similitud entre los productos planos de acero inoxidable originarios de China y Taiwán y los de fabricación nacional.

372. Con base en los resultados del análisis descrito en los puntos 301 a 320 de la Resolución Preliminar, así como en los puntos 356 a 371 de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que los productos planos de acero inoxidable originarios de China y Taiwán y los de fabricación nacional, son productos similares en términos de lo dispuesto en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 fracción II del RLCE, toda vez que tienen características físicas y composición semejantes, se fabrican con los mismos insumos y mediante procesos productivos que no muestran diferencias sustanciales, utilizan los mismos canales de distribución para atender a los mismos mercados y consumidores, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.

2. Rama de producción nacional y representatividad

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

producción nacional, tomando en cuenta si las empresas fabricantes son importadoras del producto objeto de investigación o si existen elementos que indiquen que se encuentran vinculadas con empresas importadoras o exportadoras del mismo.

374. De acuerdo a los puntos 321 a 327 de la Resolución Preliminar, la Secretaría analizó los argumentos y pruebas que presentaron las partes en la etapa de inicio y determinó que la Solicitante constituye la rama de producción nacional fabricante de productos planos de acero inoxidable laminados en frío, toda vez que produjo el 100% de la producción nacional de estos productos. Lo anterior, aunado a que no se contó con elementos que indiquen que OTK se encuentre vinculada a exportadores o importadores, o que efectuara importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío de los países investigados.

375. En la etapa final de la investigación, no se presentó información que desvirtuara esta determinación, por lo que la Secretaría concluyó que OTK constituye la rama de producción nacional de productos planos de acero inoxidable laminados en frío, pues produce el 100% de la producción nacional total, de modo que satisface los requisitos establecidos en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE y 60, 61 y 62 del RLCE.

3. Mercado internacional

376. En la etapa final de la investigación, la Secretaría no contó con información adicional a la expuesta en la Resolución Preliminar, por lo que con base en la información que obra en el expediente administrativo, confirma lo siguiente:

- a. la capacidad instalada mundial para fabricar productos planos de acero inoxidable aumentó 6% de 2015 a 2017, al pasar de 31.5 a 33.5 millones de toneladas. En este periodo, las regiones con mayor capacidad de producción fueron Asia (74%), la Unión Europea (15%) y Norteamérica (8%). Asimismo, los países con mayores capacidades instaladas fueron China (46%), los Estados Unidos (8%) e India (7%), mientras que Taiwán y México participaron con el 5% y 1%, respectivamente;
- b. durante el periodo de 2015 a 2017 se utilizó el 76% de la capacidad instalada mundial, con lo que se produjeron 74 millones de toneladas de productos planos de acero inoxidable. La producción mundial de estos productos creció 15%, al pasar de 22.7 a 26.3 millones de toneladas. En este periodo, la producción se concentró en las regiones de Asia (76%), Europa (14%) y Norteamérica (7%). Entre los principales países productores destacan China (50%), India (7%) y los Estados Unidos (6%), en tanto que Taiwán y México participaron con el 5% y 1%, respectivamente;
- c. el consumo mundial aparente de productos planos de acero inoxidable registró un comportamiento similar al de la producción. En efecto, creció 16% de 2015 a 2017 y se concentró en las principales regiones productoras: Asia (71%), Europa (16%) y Norteamérica (9%). En el mismo periodo, China fue el mayor consumidor con el 46%, seguido de India (9%) y los Estados Unidos (6%), mientras que Taiwán y México consumieron el 2% y 1%, respectivamente;
- d. el balance de producción menos consumo de productos planos de acero inoxidable indica que en el periodo de 2015 a 2017 los países con mayores excedentes exportables fueron China (2.9 millones de toneladas), Finlandia (2.2 millones de toneladas), Taiwán (1.9 millones de toneladas) y Bélgica (1.2 millones de toneladas);
- e. en cuanto al comercio mundial, las estadísticas del Centro de Comercio Internacional (ITC, por las siglas en inglés de "International Trade Centre") indican que entre 2015 y 2017 las exportaciones se incrementaron 11%; de 4 a 4.4 millones de toneladas. Los principales países exportadores fueron China (18.2%), Taiwán (9.4%), Corea (8%), Alemania (7.3%), Italia (6.5%) y Bélgica (6.3%); México participó con el 1.7% de las exportaciones totales;
- f. por su parte, las importaciones crecieron 9% entre 2015 y 2017; de 3.7 a 4 millones de toneladas. Los principales importadores fueron Alemania (11%), Italia (9.7%), los Estados Unidos (6.4%), Turquía (5.5%), los Países Bajos (5.4%) y China (4.7%); Taiwán y México participaron con el 1.4% y 2.4% de las importaciones totales, respectivamente;
- g. de acuerdo con la información del ITC y la revista especializada CRU International Limited (CRU), China y Taiwán son los principales exportadores de productos planos de acero inoxidable a nivel mundial (representaron aproximadamente el 30% de la oferta mundial en 2017), lo que les confiere una importante influencia sobre los precios de estos productos; asimismo, se encuentran entre los países con mayores excedentes exportables, y
- h. de acuerdo con información de ITC, el precio promedio mundial de exportación de productos planos de acero inoxidable (sin considerar a China y Taiwán) creció 5% entre 2015 y 2017, mientras que el precio promedio de exportación de China y Taiwán se redujo 1% y 4%, respectivamente. En este último año el precio de las exportaciones de China y Taiwán se ubicó 40% y 29% por debajo del precio de las exportaciones de los demás orígenes, respectivamente.

4. Mercado nacional

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

378. Con base en lo descrito en los puntos 385 a 387 de la presente Resolución, la Secretaría confirmó que durante el periodo analizado los productos planos de acero inoxidable se importaron de 33 países. En el periodo investigado los principales proveedores fueron los Estados Unidos, Taiwán, Corea del Sur, China y Japón, quienes representaron el 29%, 23%, 19%, 15% y 12% del volumen total importado, respectivamente.

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

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

381. Al igual que en la etapa preliminar, la Secretaría evaluó el comportamiento del mercado nacional de productos planos de acero inoxidable laminados en frío, con base en la información existente en el expediente administrativo, incluyendo la proveniente de los indicadores económicos de OTK y las estadísticas de importación del SIC-M obtenidas conforme se indica en los puntos 385 a 387 de la presente Resolución.

382. Con base en la información descrita en el punto anterior, la Secretaría calculó el mercado nacional de productos planos de acero inoxidable laminados en frío, medido a través del Consumo Nacional Aparente (CNA), estimado como la producción nacional más importaciones menos exportaciones, y confirmó que registró un desempeño positivo entre octubre de 2015 y septiembre de 2018. En efecto, el mercado nacional creció 9% durante el periodo analizado; 5% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 con respecto al periodo anterior comparable y 4% en el periodo investigado. El desempeño de cada componente del CNA fue el siguiente:

- a. las importaciones totales crecieron 22% en el periodo analizado, aumentaron 15% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 6% en el periodo investigado;
- b. las exportaciones totales acumularon un crecimiento de 11% en el periodo analizado, crecieron 10% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y menos de un punto porcentual en el periodo investigado, y
- c. la producción nacional registró un crecimiento de 4% en el periodo analizado, 2% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 1% en el periodo investigado.

5. Análisis de las importaciones

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

384. Los productos planos de acero inoxidable laminados en frío ingresan por las fracciones arancelarias 7219.34.01, 7219.35.01 y 7220.20.02 de la TIGIE; sin embargo, debido a errores de clasificación ingresan productos que no son objeto de investigación, asimismo, también se realizan importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío bajo el mecanismo de Regla Octava, a través de las fracciones arancelarias 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.07, 9802.00.10, 9802.00.13 y 9802.00.19 de la TIGIE.

385. Tanto en la etapa preliminar y la etapa final de la investigación, la Secretaría calculó los valores y volúmenes de las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío a partir de la metodología que OTK aportó y el listado de operaciones de importación del SIC-M correspondiente a las fracciones arancelarias 7219.34.01, 7219.35.01, 7220.20.02, 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.07, 9802.00.10, 9802.00.13 y 9802.00.19 de la TIGIE. Asimismo, tal como se señaló en el punto 350 de la Resolución Preliminar, la Secretaría ajustó dicho cálculo a partir de la información de 1,671 pedimentos de importación, así como de 25 empresas ubicadas entre los principales importadores. Esta información representó el 80% del volumen total importado por dichas fracciones durante el periodo analizado.

386. Adicionalmente, la Secretaría excluyó del cálculo de importaciones los productos que se señalan en el punto 82 de la presente Resolución. Destaca que las importaciones de estos productos fueron insignificantes, pues representaron menos del 1% del volumen total importado de productos planos de acero inoxidable laminados en frío en el periodo analizado, por lo que dicho ajuste no modifica el comportamiento y tendencia de las importaciones totales.

387. En esta etapa de la investigación, las partes comparecientes no cuestionaron el cálculo de las importaciones. En consecuencia, la Secretaría confirmó el comportamiento y tendencia de las importaciones de productos planos de acero inoxidable, los cuales se describen en los puntos subsecuentes.

a. Acumulación de importaciones

388. En la etapa preliminar la Secretaría examinó la procedencia de evaluar acumulativamente los efectos de las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarias de China y Taiwán. De acuerdo con el análisis de los puntos 352 a 367 de la Resolución Preliminar, determinó no acumular los efectos de dichas importaciones para el análisis de daño a la rama de producción nacional, pues no se cumplió con lo previsto en los artículos 3.3 del Acuerdo Antidumping, 43 de la LCE y 67 del RLCE, ya que:

- a. las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarias de Taiwán, provenientes de Yieh Mau, Yieh United, YLSS y las demás exportadoras, no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, mientras que para la empresa Hoka se determinó un margen de discriminación de precios de 28.31%, y
- b. el volumen de las importaciones objeto de discriminación de precios originarias de Taiwán, excluyendo las importaciones provenientes de YLSS, Yieh United y Yieh Mau, resulta inferior al 3% de las importaciones totales conforme a lo dispuesto por el Artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping.

389. En consecuencia, el análisis de daño consideró como importaciones objeto de discriminación de precios (o importaciones investigadas) únicamente a las originarias de China.

390. En la etapa final de la investigación, las exportadoras Yieh Mau, Yieh United y YLSS, manifestaron su conformidad con la determinación de la Secretaría de no acumular para el análisis de daño las importaciones originarias de Taiwán y solicitaron concluir la investigación para Taiwán, toda vez que se determinó que el volumen de importaciones de dicho origen es inferior al 3% de las importaciones totales de productos planos de acero inoxidable.

391. Al respecto, OTK manifestó su desacuerdo con la determinación de la Secretaría de no acumular para el análisis de daño las importaciones originarias de Taiwán pues indicó que, de acuerdo con la información presentada en su solicitud, se observaron márgenes de discriminación de precios significativos de dichas importaciones. Asimismo, consideró que es improcedente que se dé por terminada la investigación como solicitan las exportadoras Yieh Mau, Yieh United y YLSS, ya que la información que aportaron en la primera etapa probatoria fue inexacta e insuficiente para determinar la existencia de discriminación de precios en las importaciones originarias de Taiwán y su efecto en la rama de producción nacional.

392. Por lo tanto, OTK consideró que en la etapa final de la investigación la Secretaría deberá analizar acumulativamente el efecto de las importaciones de origen chino y taiwanés sobre la rama de producción nacional.

393. Con base en la información disponible que obra en el expediente administrativo, la Secretaría examinó la procedencia de evaluar acumulativamente los efectos de las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de China y Taiwán. Para tal efecto, de conformidad con lo previsto en los artículos 3.3 del Acuerdo Antidumping y 67 del RLCE, analizó el margen de discriminación de precios con el que se realizaron las importaciones originarias de cada país, los volúmenes de dichas importaciones, así como las condiciones de competencia entre las mismas y el producto similar de fabricación nacional.

394. De acuerdo con el análisis de discriminación de precios, descrito en el punto 352 de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que durante el periodo investigado las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío, originarias de Taiwán (específicamente las de Hoka y YLSS), y las de China (en adelante las "importaciones investigadas"), se realizaron con márgenes de discriminación de precios superiores al de minimis, por lo que se cumple con lo establecido en los artículos 3.3 del Acuerdo Antidumping y 67 del RLCE.

395. La información que obra en el expediente administrativo confirma que el volumen de las importaciones de cada uno de los países investigados fue mayor al umbral de insignificancia que prevén los artículos 5.8 del Acuerdo Antidumping y 67 del RLCE. En efecto, en el periodo investigado las importaciones originarias de Taiwán y China representaron el 20% y 15% del total importado, respectivamente.

396. Adicionalmente, a partir del listado de operaciones de importación del SIC-M y el listado de ventas de productos planos de acero inoxidable laminados en frío de la Solicitante a sus principales clientes, la Secretaría observó que en el periodo analizado:

- a. 16 clientes de OTK realizaron importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarias de China y Taiwán; de ellos, 10 se identifican como distribuidores mayoristas y centros de servicio, y los otros 6 como empresas del sector industrial o manufacturero, y
- b. 3 de estos 16 clientes realizaron importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío, tanto de China como de Taiwán.

397. Estos resultados permiten concluir que los productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarios de China y Taiwán compiten entre sí y con los similares de fabricación nacional, ya que se comercializan a través de los mismos canales de distribución, fundamentalmente distribuidores y centros de servicio, para atender a los mismos consumidores finales.

398. De acuerdo con los resultados descritos en los puntos anteriores y de conformidad con lo previsto en los artículos 3.3 del Acuerdo Antidumping, 43 de la LCE y 67 del RLCE, la Secretaría concluyó que es procedente acumular los efectos de las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarias de China y Taiwán, para el análisis de daño a la rama de producción nacional, ya que de acuerdo con las pruebas disponibles: i) dichas importaciones se realizaron con márgenes de discriminación de precios superiores al de minimis; ii) los volúmenes de las importaciones procedentes de cada país no son insignificantes, y iii) los productos importados compiten en los mismos mercados, llegan a clientes comunes y tienen características y composición muy parecidas, por lo que se colige que compiten entre sí y con los productos planos de acero inoxidable laminados en frío de fabricación nacional.

b. Comportamiento de las importaciones

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

400. Durante la investigación, Imm Inox y YLSS presentaron argumentos tendientes a sustentar que las importaciones investigadas no desplazaron del mercado a la producción nacional.

401. YLSS manifestó que, si bien las importaciones investigadas mostraron un crecimiento porcentual significativo durante el periodo analizado, no tuvieron un crecimiento significativo en términos absolutos en el periodo investigado. Por otra parte, señaló que, más que desplazar a la producción nacional, desplazaron a las importaciones de otros orígenes.

402. Por su parte, Imm Inox manifestó que se observa una participación modesta de las importaciones originarias de China en relación con el CNA (4.2% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016, 5% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 6.7% en el periodo investigado). De hecho, la producción nacional orientada al mercado interno (PNOMI) tuvo un incremento en el CNA superior al de las importaciones chinas (7% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016, 9% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 12% en el periodo investigado).

403. De acuerdo con lo descrito en los puntos 366 a 367 de la Resolución Preliminar, la Secretaría consideró como importaciones objeto de discriminación de precios únicamente a las originarias de China. Sin embargo, dados los resultados del análisis de discriminación de precios en la etapa final de la investigación, y la determinación de los puntos 388 a 398 de la presente Resolución, la Secretaría consideró como importaciones objeto de discriminación de precios a las originarias de China y Taiwán (específicamente las de Hoka y YLSS).

404. En razón de lo anterior, a fin de evaluar el comportamiento de las importaciones de productos planos de acero inoxidable, la Secretaría ajustó los valores y volúmenes, conforme a lo descrito en los puntos 385 y 386 de la presente Resolución y realizó un análisis acumulado del efecto de las importaciones objeto de discriminación de precios, originarias de China y Taiwán.

405. Con base en la información descrita en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría confirmó que las importaciones totales registraron un crecimiento de 22% en el periodo analizado: 15% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 con respecto al periodo anterior comparable y disminuyeron 6% en el periodo investigado. Este desempeño de las importaciones totales se explica por las importaciones originarias de China y Taiwán:

- a. las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarias de China y Taiwán registraron un incremento de 84% en el periodo analizado: aumentaron 49% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 24% en el periodo investigado; en este último periodo contribuyeron con el 34% de las importaciones totales, que significó un incremento de 12 puntos porcentuales en relación con el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016. Destaca que el incremento de las importaciones totales estuvo determinado por el crecimiento de las importaciones originarias de China y Taiwán, y
- b. las importaciones de los demás orígenes aumentaron 4.8% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y disminuyeron 1.3% en el periodo investigado, lo que se tradujo en un incremento de 3.4% durante el periodo analizado. Sin embargo, disminuyeron su participación en las importaciones totales en 11 puntos porcentuales, al pasar de 77% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016 a 66% en el periodo investigado.

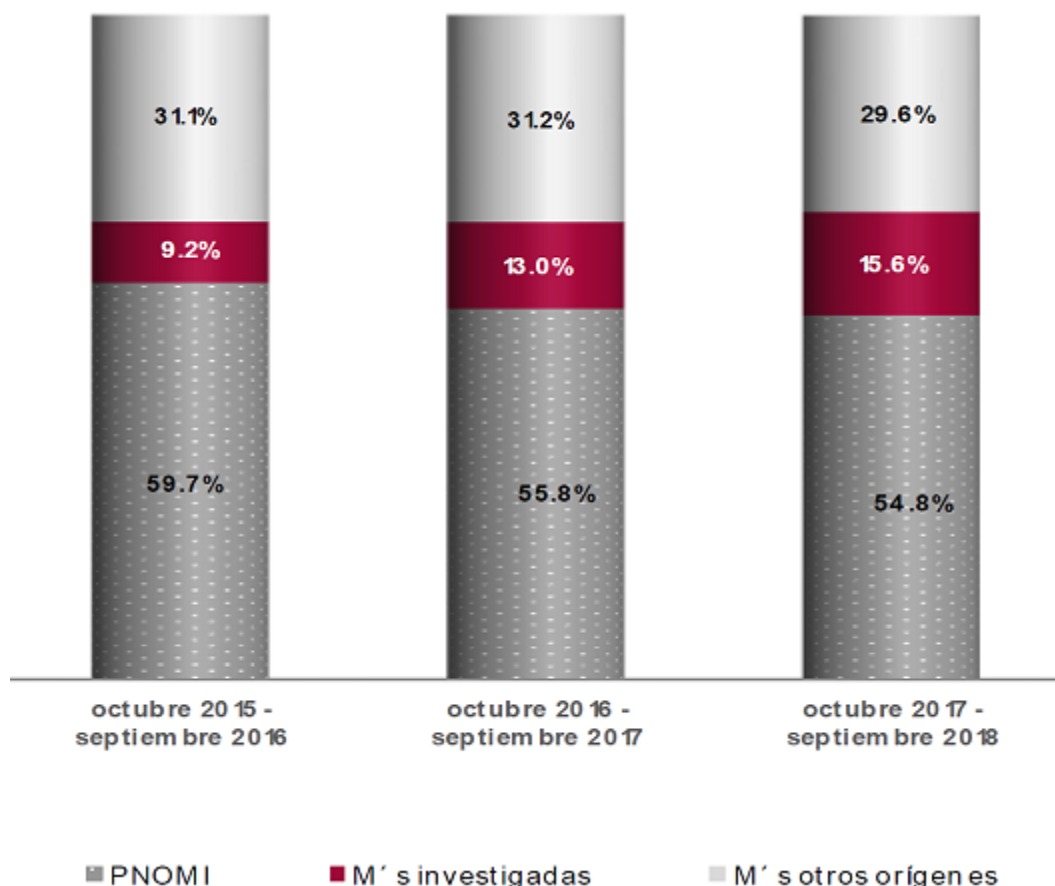
406. En términos de participación en el mercado nacional, la Secretaría observó que las importaciones totales aumentaron 4.9 puntos porcentuales su participación en el CNA durante el periodo analizado, al pasar de 40.3% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016 a 45.2% en el periodo investigado. Lo anterior, se explica fundamentalmente por la participación de las importaciones originarias de China y Taiwán:

- a. el incremento que registraron las importaciones originarias de China y Taiwán se reflejó en un aumento de su participación en el CNA pues representaron el 9.2% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016, 13 % en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 15.6% en el periodo investigado, de modo que aumentaron su participación en el mercado nacional en 6.4 puntos porcentuales en el periodo analizado. En relación con el volumen de la producción nacional, estas importaciones representaron en los mismos periodos el 10%, 14% y 17%, respectivamente, y
- b. por su parte, las importaciones de otros orígenes redujeron su participación en el CNA en 1.5 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 31.1% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016 a 29.6% en el periodo investigado.

407. En consecuencia, la PNOMI, calculada como el volumen de producción total menos las exportaciones, disminuyó su participación en el CNA en 4.9 puntos porcentuales durante el periodo analizado, al pasar de 59.7% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016 a 54.8% en el periodo investigado. Esta pérdida de participación de mercado se tradujo en una caída de las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional de 9% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016, 5% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 13% en el periodo investigado.

Mercado nacional de productos planos de acero inoxidable (CNA)

(toneladas)



Fuente: SIC-M y OTK

408. En relación con el consumo interno, medido como la suma de las ventas al mercado interno de la mercancía nacional más las importaciones totales, la Secretaría observó que la participación de las importaciones originarias de China y Taiwán fue 10% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016, 14% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 18% en el periodo investigado. Respecto de la PNOMI, las importaciones originarias de China y Taiwán representaron 15% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016, 23% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 28% en el periodo investigado.

409. Asimismo, las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional disminuyeron su participación en el consumo interno en 9 puntos porcentuales durante el periodo analizado y 3 puntos porcentuales en el periodo investigado, al representar 57% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016, 51% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 48% en el periodo investigado.

410. Los resultados descritos en los puntos anteriores, permiten a la Secretaría concluir que las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarias de China y Taiwán, se incrementaron en términos absolutos y relativos a lo largo del periodo analizado y, en particular, en el periodo investigado, mientras que la rama de producción nacional perdió participación tanto en el CNA como en el consumo interno en los mismos periodos, atribuible al incremento de las importaciones investigadas en condiciones de discriminación de precios. En consecuencia, el crecimiento del mercado no se tradujo en un beneficio para la rama de producción nacional, en razón de que las importaciones del producto objeto de investigación y su participación se incrementaron, mientras que la PNOMI y las ventas al mercado interno disminuyeron su participación en el CNA y el consumo interno, respectivamente.

6. Efectos sobre los precios

411. 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 investigadas concurren al mercado mexicano a precios considerablemente inferiores a los del producto nacional similar, o bien, si el efecto de estas importaciones fue deprimir los precios internos o impedir el aumento que, en otro caso, se hubiera producido, y si el nivel de precios de las importaciones fue determinante para explicar su comportamiento en el mercado nacional.

412. OTK manifestó que China y Taiwán son los principales proveedores de productos planos de acero inoxidable laminados en frío en el mercado internacional (casi el 30% de la oferta mundial), lo que les confiere una importante influencia sobre los precios de estos productos. Explicó que durante el periodo analizado las importaciones investigadas registraron precios muy por debajo de los nacionales y de los precios de importaciones de otros orígenes, lo que les permitió ganar participación de mercado, asimismo registraron una subvaloración creciente con respecto al precio nacional, que pasó de 9.8% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016 a 15.2% durante el periodo investigado.

413. En el inicio de la investigación, la Secretaría determinó que, durante el periodo analizado, las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de China y Taiwán registraron precios considerablemente inferiores a los precios

nacionales, con un margen de subvaloración que osciló entre 10% y 19%, lo que a su vez provocó una contención de precios de la rama de producción nacional.

414. En la etapa preliminar, YLSS manifestó su desacuerdo con el análisis de precios de la Secretaría, pues consideró que el análisis de subvaloración debió realizarse en función de los grados o series de acero ya que tienen precios diferenciados; por ejemplo, los aceros de las series 200 y 300 tienen más contenido de níquel y son más caros en comparación con los aceros de la serie 400 que tienen poco contenido de este metal. Por lo tanto, consideró que el análisis de precios de la Secretaría no demuestra con pruebas suficientes que las importaciones investigadas, en particular las originarias de Taiwán, pudieran tener un efecto de contención de precios, ya que el cálculo de subvaloración no garantizó la comparabilidad del precio de las importaciones investigadas vis-a-vis con el precio del producto similar.

415. La Secretaría desestimó los argumentos de YLSS en el punto 392 de la Resolución Preliminar, y dado que determinó que menos del 3% de las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de Taiwán se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, consideró como importaciones investigadas únicamente a las originarias de China.

416. En la etapa final de la investigación, YLSS reiteró que, debido a que en la etapa preliminar se consideró únicamente a las importaciones originarias de China como objeto de discriminación de precios, en caso de que se incluyan las importaciones originarias de Taiwán en el análisis de daño, se debe realizar el análisis de subvaloración en función de los grados o series de acero para garantizar la comparabilidad entre los precios de las importaciones investigadas y los del producto similar de fabricación nacional.

417. Al respecto, la Secretaría reitera que, tal como se señaló en el punto 292 de la Resolución Preliminar, no existe justificación para un análisis de precios diferenciado por grados de acero como sugiere YLSS, en razón de que tanto el precio promedio ponderado de las importaciones investigadas como el precio promedio ponderado de ventas al mercado interno contempla las series 200, 300 y 400. Asimismo, el análisis de precios efectuado durante el transcurso de la investigación, así como las conclusiones a las que llegó la Secretaría sobre la subvaloración y contención de precios, cumplen con las obligaciones establecidas en los artículos 3.1 y 3.2 del Acuerdo Antidumping.

418. Para evaluar el efecto de los precios de las importaciones investigadas sobre los precios nacionales, la Secretaría calculó los precios implícitos promedio de las importaciones, de acuerdo con los volúmenes y valores obtenidos conforme lo descrito en los puntos 385 y 386 de la presente Resolución.

419. Asimismo, dados los resultados descritos los puntos 83 a 352 y 388 a 398 de la presente Resolución, la Secretaría consideró como importaciones objeto de discriminación de precios a las originarias de China y Taiwán (específicamente las de Hoka y YLSS), por lo que realizó un análisis acumulado de los efectos de dichas importaciones sobre los precios de la rama de producción nacional.

420. Con base en la información señalada en los puntos anteriores, la Secretaría observó que el precio promedio de las importaciones originarias de China y Taiwán prácticamente no tuvo variación pues aumentó 0.1% en el periodo analizado; cayó 5% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y aumentó 5% en el periodo investigado. Por su parte, el precio promedio de las importaciones de otros orígenes creció 8% durante el periodo analizado; aunque disminuyó 0.4% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y aumentó 8% en el periodo investigado.

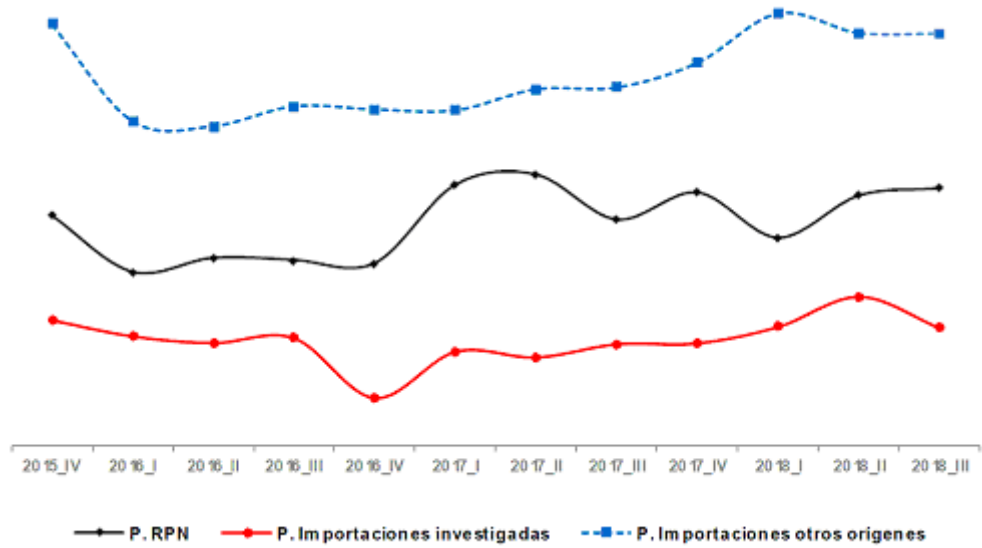
421. En cuanto al precio promedio de las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional, medido en dólares, registró un crecimiento acumulado de 8% en el periodo analizado: 7% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 1% en el periodo investigado.

422. Para evaluar la existencia de subvaloración, la Secretaría comparó el precio en planta de las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional con el precio de las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarias de China y Taiwán; para ello, ajustó a este último con el arancel correspondiente (indicado en el punto 9 de la presente Resolución), gastos de agente aduanal y derechos de trámite aduanero.

423. De acuerdo con la información descrita en el punto anterior, la Secretaría confirmó que, a pesar de que el precio promedio de las importaciones investigadas en condiciones de discriminación de precios se mantuvo sin variación durante el periodo analizado, e incluso aumentó en el periodo investigado, también es cierto que este registró niveles significativos de subvaloración con respecto al precio promedio nacional (en porcentajes que oscilaron entre 14% y 23%) y el precio promedio de las importaciones de otros orígenes (en porcentajes entre 31% y 35%), como se observa en la gráfica y tabla siguientes.

Precios de las importaciones y del producto nacional

(Dólares por tonelada)



Subvaloración (%)	Oct 2015-Sep 2016	Oct 2016-Sep 2017	Oct 2017-Sep 2018
Respecto al precio nacional	-14%	-23%	-18%
Respecto a importaciones de otros orígenes	-31%	-34%	-35%

Fuente: SIC-M y OTK

424. Por otra parte, OTK manifestó que el nivel de precios al que concurrieron las importaciones investigadas también propició una contención del precio nacional al impedir que aumentaran en la medida en que lo hicieron los precios de las materias primas, lo que tuvo un efecto adverso en su rentabilidad ya que, durante el periodo investigado los costos de su principal insumo (bobinas laminadas en caliente de acero inoxidable) aumentaron 14%, mientras que su precio de venta al mercado interno creció menos de un punto porcentual. Agregó que dicho comportamiento contrasta con el que registraron las importaciones de otros orígenes que, ante el incremento en el costo de las materias primas, aumentaron 15%.

425. En este sentido, OTK manifestó que sus precios no han podido alcanzar niveles que le permitan generar utilidades suficientes para operar adecuadamente, por lo que consideró que, a pesar de sus esfuerzos para reducir costos (reduciendo empleos al mínimo), sus pérdidas podrían no hacer viable su operación en México. Destacó que al final del periodo analizado los precios de China y Taiwán ya se encuentran en niveles imposibles de alcanzar porque eso implicaría tener que vender el producto nacional a precios por debajo de sus costos de producción.

426. Para sustentar su afirmación sobre la contención de precios, la Solicitante proporcionó información sobre los costos de sus principales insumos durante el periodo analizado (por ejemplo; bobinas de acero inoxidable laminadas en caliente, combustibles y materiales de empaque, entre otros). Adicionalmente, presentó un estado de costos, ventas y utilidades unitario de la mercancía similar a la investigada. En esta etapa de la investigación, la Secretaría requirió a OTK la descripción de la metodología que utilizó para determinar el costo de la materia prima, en respuesta, OTK presentó la información solicitada.

427. Con base en la información descrita en el punto anterior, la Secretaría confirmó la existencia de un rezago de precios de la rama de producción nacional, en razón de lo siguiente:

- a. durante el periodo investigado los costos de sus insumos, medidos en dólares, crecieron 7% mientras que sus precios apenas aumentaron 1%. Destaca que el precio de las bobinas laminadas en caliente de acero inoxidable, que representan más del 80% del costo de los productos planos de acero inoxidable laminados en frío, creció 14% en el periodo investigado, y
- b. los resultados operativos a nivel unitario, expresados en pesos, tanto en el periodo investigado como en el analizado, reportaron una tendencia decreciente; como consecuencia del incremento en los costos de operación, lo que repercutió en una reducción en sus márgenes operativos. Destaca que, en el periodo investigado los costos de operación crecieron 11.2%, mientras que el ingreso aumentó solo 1.4%, por lo tanto, el incremento en los ingresos por ventas no alcanzó a cubrir el incremento en los costos. En consecuencia, los resultados operativos de la rama de producción nacional de productos planos de acero inoxidable disminuyeron 43.3% en el periodo investigado; asimismo, el margen operativo cayó 7.9 puntos porcentuales al pasar de 17.9% a 10%.

428. En consecuencia, la Secretaría determinó que, durante el periodo investigado, en un contexto de alza en el costo de los insumos, la presencia de las importaciones originarias de China y Taiwán en condiciones de discriminación de precios impidió a la rama de producción nacional reflejar el incremento en el costo y la obligó a absorber dicho ajuste reduciendo sus utilidades operativas.

429. De acuerdo con los resultados descritos en los puntos precedentes, la Secretaría concluyó que, durante el periodo analizado y el periodo investigado, las importaciones originarias de China y Taiwán se efectuaron con niveles significativos de subvaloración con respecto al precio nacional y de otras fuentes de abastecimiento. Este bajo nivel de precios se encuentra

asociado a la práctica de discriminación de precios, cuyos elementos quedaron establecidos en el punto 352 de la presente Resolución, lo que explica sus volúmenes crecientes y su mayor participación en el mercado nacional, así como la contención del precio nacional de venta al mercado interno y el desempeño negativo de las utilidades y margen de operación de la rama de producción nacional, como se explica en el siguiente apartado.

7. Efectos sobre la rama de producción nacional

430. De conformidad con lo dispuesto por los artículos 3.1 y 3.4 del Acuerdo Antidumping, 41 fracción III de LCE y 64 fracción III del RLCE, la Secretaría evaluó los efectos de las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarias de China y Taiwán, sobre los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional del producto similar.

431. OTK manifestó que durante el periodo analizado las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarias de China y Taiwán aumentaron considerablemente y se realizaron en condiciones de discriminación de precios, así como a precios menores que los nacionales. Agregó que los volúmenes de estas importaciones y las condiciones en que se realizaron causaron daño importante a la rama de producción nacional, que se reflejó en la afectación de los siguientes indicadores: ventas al mercado interno, participación de mercado, empleo e inventarios. Asimismo, provocaron una contención en los precios de la rama de producción nacional, lo que incidió negativamente en su rentabilidad.

432. Derivado del análisis de los argumentos y medios de prueba aportados por la Solicitante, en el inicio de la investigación la Secretaría determinó que el incremento de las importaciones de China y Taiwán causó daño material a la rama de producción nacional de productos planos de acero inoxidable.

433. YLSS cuestionó la determinación inicial de daño de la Secretaría ya que se observó un desempeño positivo en indicadores como producción, exportaciones, utilización de la capacidad instalada y productividad. Asimismo, señaló que no contó con información completa para analizar el comportamiento de los indicadores financieros, por lo que no se debe tomar en cuenta sus conclusiones sobre estos indicadores.

434. La Secretaría analizó y desestimó los argumentos de YLSS en los puntos 407 a 415 de la Resolución Preliminar. Asimismo, dado que determinó que menos del 3% de las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de Taiwán se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, consideró como importaciones investigadas únicamente a las originarias de China y evaluó los efectos de dichas importaciones sobre los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional del producto similar.

435. La Secretaría determinó de manera preliminar, que si bien el incremento de las importaciones originarias de China en condiciones de discriminación de precios no ocasionó un deterioro generalizado en todos los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional; en el periodo investigado se observó una afectación de indicadores relevantes: ventas al mercado interno, participación de mercado, empleo, inventarios, precios, ingreso por ventas, utilidad y margen de operación.

436. En la etapa final de la investigación, Imm Inox argumentó que se observa una inexistencia de daño a la producción nacional como resultado de las importaciones de origen chino, ya que tienen una participación modesta en el mercado nacional (4.2% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016, 5% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 6.7% del CNA en el periodo investigado).

437. Por su parte, OTK manifestó que el daño a la rama de producción nacional, a causa de las importaciones en condiciones de discriminación de precios ha sido debidamente acreditado por la Secretaría en los puntos 372 al 376, 397, 404, 442 y 471 de la Resolución Preliminar. Asimismo, indicó que ninguna de las contrapartes ofreció información, argumentos o pruebas que desvirtúen el daño sufrido por la rama de producción nacional.

438. Adicionalmente, reiteró que, con base en las pruebas que aportó durante la investigación, demostró que: i) existen márgenes de discriminación de precios mayores a los de minimis en las exportaciones originarias de Taiwán y ii) que el daño a la rama de producción nacional fue ocasionado tanto por las importaciones originarias de China como de Taiwán. Por lo que, solicitó a la Secretaría que en la etapa final confirme que la afectación de la rama de producción nacional es causada por las importaciones investigadas acumuladas de origen chino y taiwanés.

439. De acuerdo con los resultados descritos en los puntos 83 a 352 y 388 a 398 de la presente Resolución, la Secretaría evaluó de forma acumulada el efecto de las importaciones originarias de China y Taiwán (específicamente las de Hoka y YLSS) sobre los indicadores de la rama de producción nacional.

440. Para ello, analizó los indicadores económicos y financieros de OTK, que es la única productora nacional y conforma la rama de producción nacional del producto similar. Para aquellos factores que por razones contables no es factible identificar con el mismo nivel de especificidad (flujo de caja, capacidad de reunir capital y rendimiento sobre la inversión), se analizaron los estados financieros dictaminados correspondientes a 2015, 2016 y 2017. Toda vez que los correspondientes a 2018 no fueron presentados por la Solicitante.

441. La información que obra en el expediente administrativo indica que el mercado nacional de productos planos de acero inoxidable laminados en frío, medido a través del CNA, creció 9% en el periodo analizado (5% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 con respecto al periodo anterior comparable y 4% en el periodo investigado). En el mismo periodo, la participación de las importaciones originarias de China y Taiwán en el CNA aumentó 6.4 puntos porcentuales al pasar de 9.2% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016 a 15.6% en el periodo investigado, en este último periodo las importaciones de otros orígenes y la PNOMI de la rama de producción nacional tuvieron una pérdida de mercado de 1.5 y 1 punto porcentual, respectivamente. Estos resultados confirman que fueron las importaciones originarias de China y Taiwán las que se beneficiaron del crecimiento relativo del mercado nacional en el periodo investigado.

442. En este contexto de crecimiento del mercado la producción de la rama de producción nacional aumentó 2.3% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 1.3% en el periodo investigado, por lo que acumuló un incremento de 3.6% durante el periodo analizado. Por su parte, la PNOMI de la rama de producción nacional disminuyó 2.2% en el periodo octubre de

2016-septiembre de 2017, pero aumentó 1.8% en el periodo investigado, de forma que tuvo una caída de 0.4% en el periodo analizado.

443. El volumen de ventas totales (al mercado interno y externo) de la rama de producción nacional disminuyó 4% en el periodo analizado: 1% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 3% en el periodo investigado. Al respecto, la Secretaría observó que el desempeño negativo que registraron las ventas totales, en mayor medida, se explica por el comportamiento que tuvieron sus ventas al mercado interno, en razón de lo siguiente:

- a. las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional disminuyeron 13% en el periodo analizado (9% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 5% en el periodo investigado), y
- b. las exportaciones de la rama de producción nacional aumentaron 11% en el periodo analizado (10% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y menos de 1% en el periodo investigado); en dicho periodo representaron en promedio el 38% de la producción total.

444. La Solicitante indicó que el comportamiento de las ventas al mercado externo obedece a la necesidad de minimizar pérdidas por la imposibilidad de colocar su producto en el mercado nacional (debido a las importaciones investigadas) y evitar el costo que implica acumular inventarios.

445. En la etapa preliminar, YLSS consideró que el crecimiento de las exportaciones no se relaciona con las importaciones investigadas, sino que se debe a que OTK privilegia al mercado de exportación y desatiende el mercado interno. En este sentido, consideró que la pérdida de participación de mercado de la rama de producción nacional fue resultado del crecimiento de sus exportaciones. Por su parte, la Solicitante replicó que independientemente del comportamiento de su actividad exportadora, las pérdidas en utilidad operativa total de la rama de producción nacional se explicaron en su totalidad por las pérdidas en el mercado interno.

446. Al respecto, la Secretaría reitera que tal como se señaló en el punto 423 de la Resolución Preliminar, la información que obra en el expediente administrativo indica que, a pesar del desempeño positivo que

observaron las exportaciones, no existen pruebas que sugieran que la Solicitante desatenda al mercado interno como lo alega YLSS, en razón de que OTK contó con capacidad instalada suficiente para atender dicho mercado, sin embargo, sí existen pruebas de que volúmenes significativos de las importaciones originarias de China y Taiwán sustituyeron compras de la mercancía nacional similar.

447. En efecto, la información de ventas a principales clientes de OTK confirma que durante el periodo analizado 16 empresas disminuyeron 17% sus compras nacionales, al mismo tiempo que incrementaron en 101% sus adquisiciones de productos planos de acero inoxidable de China y Taiwán. Destaca que estas 16 empresas concentraron el 71% de las importaciones originarias de China y Taiwán en el periodo analizado y el 73% en el periodo investigado. Al respecto, la Secretaría observó que la sustitución de volúmenes de ventas nacionales por las importaciones investigadas se explica en razón de que estas últimas tuvieron precios menores a los del producto similar, ya que, conforme los resultados descritos en el punto 423 de la presente Resolución, se registró un margen de subvaloración de 18% en el periodo investigado, periodo en el cual ingresó el mayor volumen de importaciones originarias de China y Taiwán.

448. En este contexto, OTK señaló que como resultado de los menores precios a los que concurren las importaciones investigadas, ha tenido que ofrecer descuentos y rebajas para no perder más clientes. Así lo demuestran los comunicados con dos de sus clientes.

449. Por otra parte, la capacidad instalada de la rama de producción nacional no registró variación durante el periodo analizado. Como resultado del desempeño de la capacidad instalada y de la producción nacional, la utilización del primer indicador aumentó 3 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 72% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016 a 75% en el periodo investigado (74% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017).

450. Los inventarios de la rama de producción nacional acumularon un crecimiento de 14% en el periodo analizado, disminuyeron 1% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017, pero aumentaron 16% en el periodo investigado. OTK explicó que los inventarios se han duplicado en los últimos dos años debido a que las importaciones investigadas le impiden colocar su producto en el mercado nacional.

451. OTK indicó que para hacer frente a las importaciones en condiciones de discriminación de precios tuvo que reducir costos y, para ello, redujo el empleo en un 15.7% en el periodo analizado. Asimismo, señaló que estimuló con mejores salarios a sus empleados para mejorar la productividad. Al respecto, consideró que la Secretaría debe evaluar el comportamiento de los salarios y la productividad en un contexto de esfuerzos significativos para evitar pérdidas generalizadas.

452. En la etapa preliminar, YLSS manifestó que el estimular con mejores salarios a los empleados para mejorar la productividad no son elementos a considerar para sustentar la existencia de un daño a la producción nacional por importaciones en condiciones de discriminación de precios, pues inclusive, tal como se señaló en el punto 176 de la Resolución de Inicio, la Secretaría indicó que el comportamiento de la productividad no pudo causar daño a la rama de producción nacional, ya que este indicador acumuló un crecimiento en el periodo analizado e investigado.

453. En esta etapa de la investigación, la Secretaría confirmó que el empleo registró una caída de 15% en el periodo analizado, derivado de una disminución de 2% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 13% durante el periodo investigado. El desempeño de la producción y del empleo se tradujo en el aumento de la productividad (medida como el cociente de estos indicadores) de 21% en el periodo analizado (4% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 17% en el periodo investigado). En el mismo periodo la masa salarial aumentó 12% (4% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 8% en el periodo investigado).

454. El comportamiento de las ventas internas y los precios de la rama de producción nacional se reflejó en el desempeño de sus ingresos. Al respecto, la Secretaría observó que estos ingresos (medidos en dólares) acumularon una disminución de 7% en el periodo analizado: disminuyeron 3% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 4% en el periodo investigado. De acuerdo con OTK este comportamiento se debe al efecto de contención de precios que provocó el incremento de las

importaciones investigadas a precios muy bajos durante el periodo analizado. Explicó que sus precios de venta al mercado interno no pudieron reflejar el incremento del 14% de la materia prima, lo que afecta severamente su rentabilidad.

455. En lo que se refiere al análisis de beneficios operativos de la mercancía similar a la investigada, tal como se señaló en el punto 432 de la Resolución Preliminar, la Secretaría contó con el estado de costos, ventas y utilidades del producto similar, tanto el que corresponde a ventas al mercado nacional más ventas de exportación como el exclusivo para ventas al mercado nacional para los periodos octubre de 2015-septiembre de 2016, octubre de 2016-septiembre de 2017 y octubre de 2017-septiembre de 2018. Analizó la situación financiera de la rama de producción nacional a partir del estado de costos, ventas y utilidades del mercado interno.

456. A partir de la información que obra en el expediente administrativo, la Secretaría confirmó que los ingresos por ventas al mercado interno de productos planos de acero inoxidable (medidos en pesos) disminuyeron 11.2% en el periodo analizado; 2.2% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 9.2% en el periodo investigado. Por su parte, los costos de operación de ventas al mercado interno disminuyeron 5.1% en el periodo analizado, 4.8% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 0.4% en el periodo investigado.

457. Como resultado del comportamiento de los ingresos y los costos de operación, los beneficios operativos de ventas al mercado interno disminuyeron 44% en el periodo analizado: crecieron 11.3% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017, pero se redujeron 49.7% en el periodo investigado. En consecuencia, el margen de operación de la rama de producción nacional acumuló una caída de 5.8 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 15.7% a 9.9% (aumentó 2.2 puntos porcentuales en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y disminuyó 8 puntos porcentuales en el periodo investigado).

458. Con respecto a las variables del rendimiento sobre la inversión en activos (ROA, por las siglas en inglés de "Return on Assets"), flujo de efectivo y capacidad de reunir capital, de conformidad con lo descrito en los artículos 3.6 del Acuerdo Antidumping y 66 del RLCE, en esta etapa de la investigación, los efectos de las importaciones originarias de China y Taiwán se evaluaron a partir de los estados financieros dictaminados de 2015, 2016 y 2017 (toda vez que los correspondientes a 2018 no fueron presentados por la Solicitante), los cuales consideran la producción del grupo o gama más restringido de productos que incluyen al producto similar.

459. El ROA de la rama de producción nacional, calculado a nivel operativo, fue positivo en todos los años con tendencia decreciente, con una caída de 5.1 puntos porcentuales de 2015 a 2017 como se muestra en el siguiente cuadro:

Índice	2015	2016	2017
Rendimiento sobre los activos	5.8%	7.3%	0.8%

Fuente: Estados financieros de OTK

460. A partir del estado de cambios en la situación financiera de OTK, la Secretaría observó que el flujo de caja a nivel operativo fue negativo en 2015 y 2017, no obstante, registraron una recuperación de 65.8%, debido a algunas partidas positivas relacionadas con actividades de financiamiento registradas en 2017.

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

462. La Secretaría observó que la rama de producción nacional contó con una capacidad de reunir capital sumamente limitada, debido a los niveles que registraron los índices de solvencia y deuda, tal como se observa en la siguiente tabla. Adicionalmente, se observó que el apalancamiento limita de manera importante la capacidad de reunir capital, ya que el total del pasivo para 2015, 2016 y 2017 reportó una estructura porcentual mayor al 100% y un capital negativo.

Índice	2015	2016	2017
Solvencia			
Razón de Circulante ¹	0.66	0.68	0.56
Prueba de Ácido ² (razón)	0.35	0.46	0.27
Deuda			
Deuda ³ (veces)	1.1	1.1	1.2

Fuente: Estados financieros de OTK

1 Activo Circulante / pasivo a corto plazo

2 Activo Circulante - Valor de inventarios / pasivo a corto plazo

3 Pasivo Total / Activo Total

463. Los resultados descritos, permiten concluir que la rama de producción nacional cuenta con capacidad de reunir capital limitada. Asimismo, los resultados operativos de la mercancía similar al producto investigado, fueron positivos con tendencia decreciente en el periodo analizado, como consecuencia de la caída en los ingresos por ventas, lo que repercutió en una reducción en sus márgenes operativos, lo que indica un efecto adverso sobre las variables financieras, como consecuencia del ingreso de las importaciones originarias de China y Taiwán en condiciones de discriminación de precios.

464. Con base en el desempeño de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional, descritos en los puntos anteriores, la Secretaría concluyó que en el periodo analizado, particularmente en el investigado, si bien el incremento de las importaciones originarias de China y Taiwán en condiciones de discriminación de precios no ocasionó un deterioro generalizado en todos los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional; en el periodo investigado se observó una afectación de indicadores relevantes: ventas al mercado interno, participación de mercado, empleo, inventarios, precios, ingreso por ventas, utilidad y margen de operación. Destaca que la rama de producción nacional se vio orillada a contener el crecimiento de sus precios de venta al mercado interno, lo que causó un impacto negativo en el comportamiento de sus indicadores financieros.

8. Otros factores de daño

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

466. Durante la investigación OTK manifestó que no existen factores distintos de las importaciones en condiciones de discriminación de precios que causen daño a la rama de producción nacional.

467. En la etapa preliminar, Imm Inox y YLSS señalaron la existencia de factores distintos de las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de China y Taiwán como causa del daño. Imm Inox señaló el alza arancelaria del gobierno de los Estados Unidos a productos mexicanos, así como la pérdida de competitividad de la productora nacional relacionada con la mala calidad técnica de sus productos. Por su parte, YLSS consideró como otros factores de daño los niveles de precios a los que exportó la Solicitante, así como el comportamiento del níquel, en particular, en el periodo investigado.

468. De acuerdo con el análisis descrito en los puntos 443 a 457 de la Resolución Preliminar, la Secretaría consideró que los argumentos de Imm Inox y YLSS eran improcedentes y determinó que no existieron factores distintos a las importaciones de productos planos de acero inoxidable, originarias de China, realizadas en condiciones de discriminación de precios, que al mismo tiempo pudieran ser causa del daño a la rama de producción nacional.

469. En la etapa final de la investigación, Imm Inox consideró que no se valoró adecuadamente sus argumentos relativos a problemas técnicos con los productos de OTK. Reiteró que el deterioro en los indicadores de la rama de producción nacional se debe a la mala calidad dúctil y flexible de los productos de OTK, que nada tienen que ver con la existencia de una práctica desleal. Explicó que el problema consistió en que, al menos durante 2015, el acero inoxidable vendido por OTK no tenía la flexibilidad y ductilidad requeridas para satisfacer los requerimientos de sus clientes, lo que generó rechazos del producto de OTK y llevó a Imm Inox a dejar de adquirir el acero de la Solicitante y buscar nuevas alternativas, como China y Taiwán. Para sustentar su afirmación, aportó una orden de compra de un cliente a Imm Inox.

470. La Secretaría aclara que, las pruebas de Imm Inox fueron debidamente valoradas en el punto 450 de la Resolución Preliminar. Destaca que, las comunicaciones que presentó Imm Inox sobre rechazos por problemas de calidad no hacen referencia en ninguna parte a defectos de ductilidad o flexibilidad en el producto de OTK. En cuanto a la información presentada por Imm Inox para sustentar la existencia de problemas técnicos con los productos planos de acero inoxidable de fabricación nacional, se observó que: i) solo contiene el grado y dimensiones del producto de una compra de un cliente a Imm Inox, ii) no señala que corresponda a un producto de fabricación nacional y iii) no hace referencia a especificaciones de flexibilidad y ductilidad ni a que se hayan registrado problemas relacionados con esos aspectos. Por lo tanto, la Secretaría determinó que la información aportada por Imm Inox no resulta ser prueba idónea para corroborar sus argumentos.

471. Dado que el resto de las partes comparecientes no aportaron argumentos ni medios de prueba nuevos sobre la existencia de otros factores de daño, la Secretaría con base en la información disponible en el expediente administrativo, analizó los posibles efectos de los volúmenes y precios de las importaciones de otros países, el desempeño exportador de la industria nacional y el comportamiento del mercado interno durante el periodo analizado, así como otros factores que pudieran ser pertinentes para explicar el

desempeño de la rama de producción nacional. Los resultados confirman lo señalado en los puntos 443 a 457 de Resolución Preliminar, tal como se describe en los puntos subsecuentes.

472. La Secretaría observó que la demanda del producto objeto de investigación, en términos del CNA, registró un crecimiento acumulado de 9% en el periodo analizado. En este contexto, la rama de producción nacional registró una pérdida de participación de mercado de 4.9 puntos porcentuales, atribuible a las importaciones originarias de China y Taiwán, que ganaron 6.4 puntos porcentuales en el periodo analizado.

473. En este contexto de crecimiento del mercado nacional, la Secretaría no tuvo elementos que indiquen que las importaciones de otros orígenes podrían ser causa del daño a la rama de producción nacional, puesto que, aunque aumentaron 3.4% en el periodo analizado (4.8% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y disminuyeron 1.3% en el periodo investigado) registraron precios mayores que los nacionales. Además, también perdieron participación de mercado en el periodo investigado (1.5 puntos porcentuales).

474. En efecto, el precio promedio de las importaciones de otros orígenes se ubicó por arriba del precio de las ventas nacionales al mercado interno, en porcentajes de 25% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016, 17% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 25% en el periodo investigado.

475. En cuanto al desempeño exportador de la rama de producción nacional, las exportaciones aumentaron 11% en el periodo analizado (10% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 0.4% en el periodo investigado), por lo que no pudieron contribuir al daño de la rama de producción nacional. En todo caso, este comportamiento sirvió para minimizar las pérdidas de OTK. Además, la mayor pérdida de utilidad operativa se relaciona con el desplazamiento de las ventas al mercado interno debido a las importaciones investigadas.

476. Por otra parte, la Secretaría consideró que el comportamiento de la productividad no pudo causar daño a la rama de producción nacional, pues este indicador acumuló un crecimiento de 21% durante el periodo analizado (creció 4% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 17% en el periodo investigado). Asimismo, la información que obra en el expediente no indica que hubiesen ocurrido innovaciones tecnológicas ni cambios en la estructura de consumo, o bien, prácticas comerciales restrictivas que afectaran el desempeño de la rama de producción nacional.

477. En suma, de acuerdo con los resultados descritos anteriormente, la Secretaría concluyó que la información disponible que obra en el expediente administrativo no indica la concurrencia de otros factores distintos a las importaciones originarias de China y Taiwán, realizadas en condiciones de discriminación de precios, que al mismo tiempo pudieran ser causa del daño a la rama de producción nacional de productos planos de acero inoxidable laminados en frío.

9. Elementos adicionales

478. OTK consideró que el mercado mexicano es un destino real para las exportaciones de China y Taiwán, tomando en cuenta su crecimiento durante el periodo analizado y su mayor participación en el mercado mexicano, la capacidad libremente disponible de los países investigados y el contexto internacional (pues la decisión de los Estados Unidos en marzo de 2018 de imponer aranceles del 25% al acero, provocará la desviación de comercio de ese país a otras regiones, incluido México).

479. Para sustentar el potencial exportador de China y Taiwán, la Solicitante proporcionó información sobre consumo, capacidad instalada y producción de productos planos de acero inoxidable de la publicación Stainless Steel Flat Products Market Outlook May 2018 Statistical Review, de la consultora CRU; esta información comprende 2015, 2016, 2017 y proyecciones para 2018. También aportó estadísticas de importaciones y exportaciones mundiales del ITC, correspondientes a las subpartidas 7219.34, 7219.35 y 7220.20, por donde se comercializa el producto investigado, para 2015, 2016 y 2017.

480. De acuerdo con lo señalado en los puntos 83 a 352 y 388 a 398 de la presente Resolución, la Secretaría analizó de manera conjunta los indicadores de las industrias de China y Taiwán fabricantes de productos planos de acero inoxidable, así como su potencial exportador.

481. A partir de la información que aportó OTK, la Secretaría observó que la producción de los países investigados aumentó 14% de 2015 a 2016 y 8% en 2017, de forma que acumuló un crecimiento de 23% en los tres años considerados, al pasar de 11.9 a 14.7 millones de toneladas. En el mismo periodo, el consumo aparente también aumentó 23%, al pasar de 10.5 a 13 millones de toneladas. Por su parte, la capacidad instalada de los países investigados acumuló un crecimiento de 13% de 2015 a 2017 al pasar de 15.5 a 17.6 millones de toneladas. A partir de estos datos, la Secretaría constató que:

- a. la capacidad libremente disponible (capacidad instalada menos producción) de los países investigados disminuyó 19% de 2015 a 2017, al pasar de 3.5 a 2.9 millones de toneladas; no obstante, este último volumen es significativamente mayor al tamaño del CNA y de la producción nacional de productos planos de acero inoxidable laminados en frío del periodo investigado (en más de 13 y 14 veces, respectivamente), y
- b. el potencial exportador de los países investigados (capacidad instalada menos consumo) disminuyó 7% de 2015 a 2017, al pasar de 5 a 4.6 millones de toneladas; sin embargo, este último volumen equivale a más de 21 y 24 veces el tamaño del CNA y de la producción nacional del periodo investigado, respectivamente.

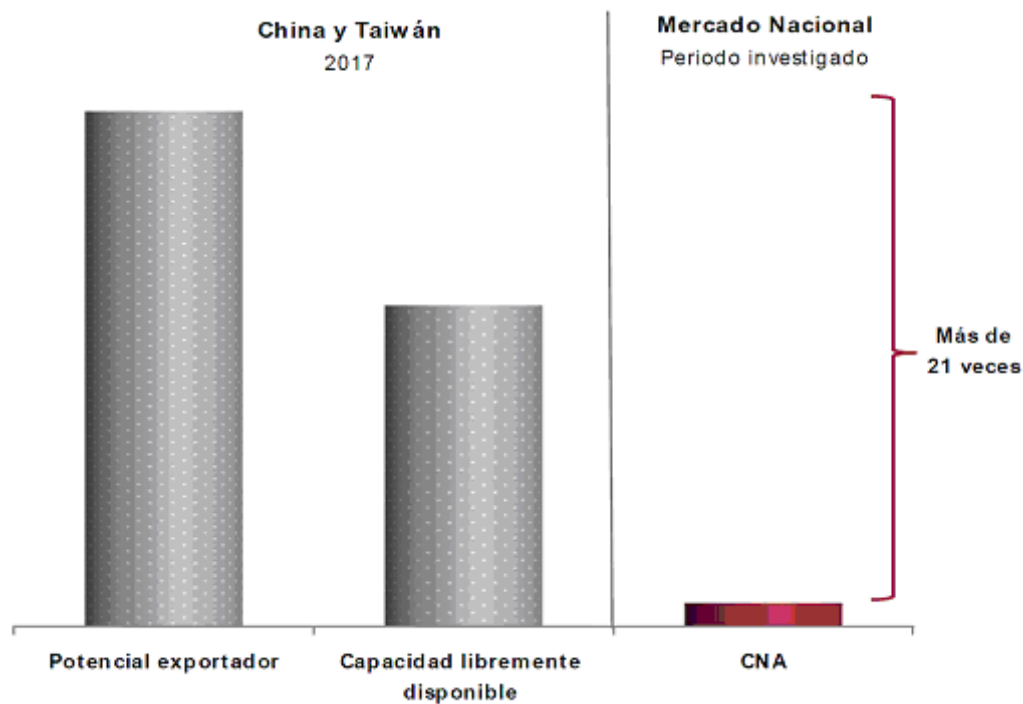
482. En cuanto al perfil exportador de China y Taiwán, la información estadística del ITC indica que fueron los principales países exportadores de productos planos de acero inoxidable laminados en frío durante el periodo comprendido de 2015 a 2017 (sus exportaciones representaron el 28% de las exportaciones mundiales). En este lapso su volumen de exportaciones aumentó 23%, al pasar de 1.0 a 1.2 millones de toneladas. Esta última cifra equivale a más de 6 veces la producción nacional y más de 5 veces el tamaño del mercado mexicano durante el periodo investigado.

483. Asimismo, la información del ITC indica que México aumentó relativamente su importancia como destino de las exportaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío de los países investigados. En efecto, en 2015 las exportaciones de China y Taiwán al mercado mexicano representaron menos de un punto porcentual de sus exportaciones totales, mientras que en 2017 representaron el 2.4%.

484. Los resultados descritos en los puntos anteriores sustentan que China y Taiwán cuentan de manera conjunta con una capacidad libremente disponible y un potencial exportador, considerables; en relación con la producción nacional y el tamaño del mercado mexicano de la mercancía similar, por lo que una desviación marginal de sus exportaciones podría ser significativa para la producción y el mercado mexicano.

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

(Millones de toneladas)



Fuente: OTK y estimaciones de la Secretaría

485. Adicionalmente, OTK consideró que el daño ocasionado a la rama de producción nacional puede agravarse aún más de no aplicarse medidas compensatorias, dada la tendencia creciente de las importaciones investigadas durante el periodo analizado, el potencial exportador de los países investigados, así como el agresivo comportamiento de sus precios.

486. En este sentido, las proyecciones de la publicación CRU prevén que en 2018 la capacidad instalada de productos planos de acero inoxidable laminados en frío de China y Taiwán se incrementará 13% de 17.6 a 19.8 millones de toneladas, en tanto que la producción aumentará 5%, al pasar de 14.7 a 15.5 millones de toneladas. En consecuencia, la capacidad libremente disponible aumentará 52% en 2018, al pasar de 2.9 a 4.4 millones de toneladas. Este último volumen es considerablemente mayor a la producción nacional que reportó OTK para el periodo investigado.

487. Por otra parte, en el transcurso de la investigación Hoka, Shanxi y YLSS proporcionaron información sobre su capacidad instalada, producción, ventas (al mercado interno y exportaciones) e inventarios de productos planos de acero inoxidable. Esta información confirma que los países investigados cuentan con una capacidad libremente disponible y potencial exportador considerables en relación con el tamaño del mercado nacional.

488. En efecto, durante el periodo investigado su capacidad libremente disponible y potencial exportador fue equivalente a más de 9 y 10 veces el tamaño del CNA y de la producción nacional, respectivamente.

489. Adicionalmente, la Secretaría observó que durante el periodo investigado la producción e inventarios de Hoka, Shanxi y YLSS también registró un volumen considerable en relación con el mercado nacional; su producción representó más de 3 veces el tamaño del CNA y la producción nacional, mientras que los inventarios representaron más de 2 veces el tamaño de dichos indicadores.

490. En cuanto a las exportaciones de Hoka, Shanxi y YLSS a México, estas crecieron 59% en el periodo analizado; aumentaron 44% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 10% en el periodo investigado. Este comportamiento confirma la creciente importancia de México como destino para las exportaciones de los países investigados.

491. Aunado a lo descrito en los puntos anteriores, de acuerdo con información de la OMC, la Secretaría observó que las exportaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de China y Taiwán, enfrentan restricciones comerciales por prácticas de discriminación de precios en varios países; por ejemplo, en los Estados Unidos, India, Brasil, la Unión Europea y Vietnam. El número de medidas antidumping en contra de los países investigados permite inferir que recurren frecuentemente a prácticas desleales de comercio para ganar mercado, presionando a los precios de los países en los que incursionan, como en el caso de México, donde se observa una contención de precios de la rama de producción nacional.

492. Con base en los resultados descritos en los puntos precedentes, la Secretaría concluyó que las industrias de China y Taiwán fabricantes de productos planos de acero inoxidable laminados en frío tienen de manera conjunta una capacidad libremente disponible y potencial exportador considerables en relación con la producción nacional y el tamaño del mercado mexicano de la mercancía similar, 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 en el futuro inmediato y agraven el daño a la rama de producción nacional.

K. Conclusiones

493. Con base en los resultados del análisis de los argumentos y pruebas descritos en la presente Resolución, la Secretaría concluyó que existen elementos suficientes que sustentan que, durante el periodo investigado, las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío, originarias de China y Taiwán (específicamente de Hoka y YLSS), se efectuaron en condiciones de discriminación de precios y causaron daño material a la rama de producción nacional del producto similar. Entre los principales elementos evaluados de forma integral que sustentan esta conclusión, sin que sea limitativo de aspectos que se señalaron a lo largo de la presente Resolución, destacan los siguientes:

- a. Las importaciones investigadas se efectuaron con márgenes de discriminación de precios de entre 0.05 y 1.97 dólares por kilogramo. En el periodo investigado, las importaciones originarias de China y Taiwán representaron el 15% y 20% de las importaciones totales, respectivamente.
- b. Las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarias de China y Taiwán se incrementaron en términos absolutos y relativos. Durante el periodo analizado registraron un crecimiento de 84%; crecieron 49% el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 24% en el periodo investigado. Asimismo, durante el periodo analizado aumentaron 6.4 puntos porcentuales su participación en el CNA. En relación con la producción orientada al mercado interno, representaron 15% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016, 23% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 28% en el periodo investigado.
- c. Durante el periodo analizado el precio promedio de las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarias de China y Taiwán se situaron por debajo del precio promedio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional (en porcentajes que oscilaron entre 14% y 23%) y del precio promedio de las importaciones de otros orígenes (en porcentajes entre 31% y 35%).
- d. Existen elementos que sustentan que la rama de producción nacional enfrenta una situación de deterioro y contención de precios derivado de las condiciones de competencia desleal en que ingresaron las importaciones investigadas, pues mientras que en el periodo investigado los costos de sus insumos, expresados en dólares, crecieron 7%, sus precios solamente aumentaron 1%.
- e. La concurrencia de las importaciones originarias de China y Taiwán, en condiciones de discriminación de precios, incidió negativamente en indicadores económicos y financieros relevantes de la rama de producción nacional, tanto en el periodo investigado como en el analizado, entre ellos: ventas al mercado interno, participación de mercado, empleo, inventarios, precios, ingreso por ventas, utilidad y margen de operación.
- f. La información disponible indica que China y Taiwán cuentan de manera conjunta con una capacidad libremente disponible y un potencial exportador varias veces mayor al tamaño del mercado nacional de la mercancía similar. Ello, aunado a las medidas de remedio comercial que enfrentan en el contexto internacional, indica que los países investigados podrían reorientar parte de sus exportaciones al mercado nacional.
- g. No se identificaron otros factores de daño diferentes de las importaciones originarias de China y Taiwán en condiciones de discriminación de precios.

L. Cuota compensatoria

494. En la Resolución Preliminar la Secretaría determinó un margen de discriminación de precios de 28.31% para Hoka. No obstante, determinó que, durante el periodo investigado, las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de Taiwán, provenientes de Yieh Mau, Yieh United, YLSS y las demás exportadoras, no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios. Por lo tanto, determinó que no se justificaba la imposición de una cuota compensatoria provisional a las importaciones originarias de Taiwán.

495. En cuanto a las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de China, la Secretaría determinó precedente aplicar cuotas compensatorias provisionales, equivalentes a los márgenes de discriminación de precios, dada la determinación preliminar positiva de discriminación de precios y de daño material a la rama de producción nacional. Ello, para impedir que se siguiera causando daño a la rama de producción nacional durante la investigación, conforme a lo dispuesto en el artículo 7 del Acuerdo Antidumping.

496. En la etapa final de la investigación, las empresas Yieh Mau, Yieh United y YLSS solicitaron a la Secretaría confirmar la determinación de la no aplicación de una cuota compensatoria a las importaciones originarias de Taiwán, en razón de que, de acuerdo con la Resolución Preliminar no se encontraron márgenes de discriminación de precios para sus exportaciones. Por su parte, Hoka manifestó que a pesar de que se determinó un margen de discriminación de precios a sus exportaciones, dichas operaciones no le provocaron daño a la rama de producción nacional ya que su volumen resulta inferior al 3% de las importaciones totales, conforme a lo dispuesto por el artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping, por lo que solicitó no imponer cuotas compensatorias a sus importaciones.

497. Imm Inox coincidió en que se termine la investigación sin la imposición de cuotas compensatorias a las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de Taiwán, ante la inexistencia de una práctica desleal de comercio.

498. Por otra parte, Shanxi manifestó su desacuerdo con el monto de su cuota compensatoria, pues consideró que se beneficia a quien no participó en la investigación y se perjudica a quien sí lo hizo; ya que en el punto 481 de la Resolución Preliminar la Secretaría determinó una cuota compensatoria de 121.46% a Shanxi mientras que para los demás exportadores de China (que no comparecieron en la investigación) la cuota fue de 88.42%.

499. Finalmente, OTK reiteró que demostró con pruebas objetivas y pertinentes, la existencia de la práctica desleal por parte de los exportadores chinos y taiwaneses, por lo que la Secretaría debe imponer cuotas compensatorias definitivas equivalentes al margen de discriminación de precios calculado para las importaciones originarias de China y Taiwán.

500. En razón de la determinación final positiva sobre la existencia de discriminación de precios y daño material causado a la rama de producción nacional por las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío, originarias de Taiwán, la Secretaría determinó que, de conformidad con lo previsto en los artículos 9.1 del Acuerdo Antidumping, 62 primer párrafo y 87 de la LCE, es procedente aplicar cuotas compensatorias definitivas específicas, equivalentes a los márgenes de discriminación de precios calculados, es decir, de 0.61 dólares por kilogramo para Hoka y de 0.05 dólares por kilogramo para YLSS.

501. Por otra parte, 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, y tomando en cuenta las condiciones de competencia en el mercado mexicano, la Secretaría evaluó la factibilidad de aplicar una cuota compensatoria inferior a los márgenes de discriminación de precios, para las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de China.

502. Para tal efecto, la Secretaría consideró como precio no lesivo el precio promedio ponderado de las importaciones de otros orígenes durante el periodo analizado, en razón a que este ubicaría al precio de las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de China a un nivel que le permite competir en términos leales en el mercado nacional. Para calcular el monto de la cuota compensatoria, la Secretaría comparó el precio promedio de las importaciones de otros orígenes durante el periodo analizado con el precio promedio de las importaciones originarias de China en periodo investigado.

503. De conformidad con lo establecido en los artículos 9.1 del Acuerdo Antidumping y 62 segundo párrafo de la LCE, la Secretaría determinó que una cuota compensatoria de 0.63 dólares por kilogramo, permitiría llevar los precios de las importaciones de productos planos de acero inoxidable, originarias de China, al nivel del precio no lesivo para la rama de producción nacional.

504. Por lo expuesto y con fundamento en los artículos 9.1 del Acuerdo Antidumping y 59 fracción I y 62 de la LCE, es procedente emitir la siguiente

RESOLUCIÓN

505. Se declara concluido el procedimiento de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios y se imponen las siguientes cuotas compensatorias definitivas a las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío, incluidas las definitivas y temporales, así como las que ingresan al amparo de la Regla Octava para la aplicación de la TIGIE, originarias de China y Taiwán, independientemente del país de procedencia, que ingresan por las fracciones arancelarias 7219.34.01, 7219.35.01 y 7220.20.02 de la TIGIE y al amparo de la Regla Octava por las fracciones 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.07, 9802.00.10, 9802.00.13 y 9802.00.19, o por cualquier otra:

- a. de 0.63 dólares por kilogramo para todas las empresas exportadoras de China.
- b. de 0.61 dólares por kilogramo para Hoka y de 0.05 dólares por kilogramo para YLSS.

506. No se establecen cuotas compensatorias a las importaciones originarias de Taiwán procedentes de Yieh Mau, Yieh United y de las demás empresas exportadoras de ese país.

507. Con fundamento en el artículo 87 de la LCE la cuota compensatoria se aplicará sobre el valor en aduana declarado en el pedimento correspondiente.

508. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar las cuotas compensatorias a que se refiere el punto 505 de la presente Resolución en todo el territorio nacional.

509. 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 China y Taiwán. La comprobación del origen de la mercancía se hará conforme a lo previsto en el Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, para efectos no preferenciales (antes Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias) publicado en el DOF el 30 de agosto de 1994, y sus modificaciones publicadas en el mismo órgano de difusión el 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999, 30 de junio de 2000, 1 y 23 de marzo de 2001, 29 de junio de 2001, 6 de septiembre de 2002, 30 de mayo de 2003, 14 de julio de 2004, 19 de mayo de 2005, 17 de julio de 2008 y 16 de octubre de 2008.

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

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

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

Ciudad de México, a 21 de septiembre de 2020.- La Secretaria de Economía, **Graciela Márquez Colín.-**

Rúbrica.