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

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

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

Visto para resolver en la etapa preliminar el expediente administrativo 09/21 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía (la "Secretaría"), se emite la presente Resolución de conformidad con los siguientes

RESULTANDOS

A. Solicitud

1. El 18 de junio de 2021 Ternium México, S.A. de C.V. y Tenigal, S. de R.L. de C.V. ("Ternium" y "Tenigal", o las "Solicitantes" en conjunto) solicitaron el inicio del procedimiento administrativo de investigación por prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, sobre las importaciones de aceros planos recubiertos, incluidas las definitivas, temporales y las que ingresan por los regímenes de importación, depósito fiscal, elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado, recinto fiscalizado estratégico, y cualquier otro que se incorpore a la legislación aduanera, así como las que ingresen al amparo de la Regla Octava de las complementarias ("Regla Octava") para la aplicación de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE) originarias de la República Socialista de Vietnam ("Vietnam"), independientemente del país de procedencia.

2. Las Solicitantes manifestaron que, durante el periodo comprendido de 2018 a 2020, las importaciones de aceros planos recubiertos en condiciones de discriminación de precios, originarias de Vietnam, aumentaron considerablemente, tanto en términos absolutos como en relación con la producción y el consumo nacional, lo que ocasionó una caída importante en las ventas, en los precios de productos nacionales similares y, en consecuencia, daño material a la rama de producción nacional. Señalaron que, de no adoptarse cuotas compensatorias, existe riesgo de que las importaciones en condiciones de dumping aumenten sustancialmente en el futuro inmediato y se agrave el daño que ya resiente la producción nacional.

B. Inicio de la investigación

3. El 30 de agosto de 2021 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la Resolución de inicio de la investigación antidumping (la "Resolución de Inicio"). Se fijó como periodo investigado el comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2020, y como periodo de análisis de daño el comprendido del 1 de enero de 2018 al 31 de diciembre de 2020.

C. Producto objeto de investigación

1. Descripción general

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

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

2. Características

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

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

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

9. De acuerdo con la información de los catálogos de las empresas "Hoa Sen Group", Ton Nam Kim-Nam Kim Steel Joint Stock Company ("Ton Nam Kim") y Maruichi Sun Steel Joint Stock Company ("Maruichi"), los aceros planos recubiertos fabricados en Vietnam tienen espesores de entre 0.11 y 3 milímetros (mm) y un ancho de hasta 1,250 mm; se fabrican con diversos grados de acero (acero comercial, acero para formado, troquelado, troquelado profundo y acero estructural); se comercializan en forma de rollos, hojas y cintas de diseño rectangular, cuadrado, circular y triangular, entre otros; tienen diversos acabados superficiales (cristalización regular, cristalización mínima) y pueden presentar algún tratamiento (aceitado, pasivado).

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

11. La documentación de importaciones originarias de Vietnam, referida en el punto 734 de la presente Resolución, y la información descrita en el punto 9 de la presente Resolución confirman las dimensiones y la composición química de los productos planos de acero, al carbono y/o aleados, objeto de investigación, originarios de Vietnam.

3. Tratamiento arancelario

12. Durante el periodo analizado, el producto objeto de investigación ingresó a través de las fracciones arancelarias 7210.30.01, 7210.30.99, 7210.41.01, 7210.41.99, 7210.49.01, 7210.49.02, 7210.49.03, 7210.49.04, 7210.49.99, 7210.61.01, 7210.70.01, 7210.70.99, 7212.20.01, 7212.20.02, 7212.20.99, 7212.30.01, 7212.30.02, 7212.30.99, 7212.40.03, 7212.40.99, 7225.91.01, 7225.92.01, 7226.99.01 y 7226.99.02 de la TIGIE.

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

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

15. El 1 de julio de 2020 se publicó en el DOF el "Decreto por el que se expide la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, y se reforman y adicionan diversas disposiciones de la Ley Aduanera", de acuerdo con dicho Decreto, se crearon las fracciones arancelarias 7210.30.02, 7210.70.02, 7212.20.03, 7212.30.03, 7212.40.04, y se suprimieron las fracciones arancelarias 7210.30.01, 7210.30.99, 7210.49.01, 7210.49.02, 7210.49.03, 7210.49.04, 7210.70.03, 7210.70.99, 7212.20.01, 7212.20.02, 7212.20.99, 7212.30.01, 7212.30.02, 7212.30.99, 7212.40.03, 7212.40.99, 7226.99.01 y 7226.99.02 de la TIGIE a partir del 28 de diciembre de 2020.

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

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

Codificación arancelaria	Descripción
Capítulo 72	Fundición, hierro y acero.
Partida 7210	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, chapados o revestidos.
Subpartida 7210.30	-- Cincados electrolíticamente.
Fracción 7210.30.02	**Cincados electrolíticamente.**
NICO 01	Láminas cincadas por las dos caras.
NICO 99	Los demás.
Subpartida 7210.41	-- Ondulados.
Fracción 7210.41.01	**Láminas cincadas por las dos caras.**
NICO 00	Láminas cincadas por las dos caras.
Fracción 7210.41.99	**Los demás.**
NICO 00	Los demás.
Subpartida 7210.49	-- Los demás.
Fracción 7210.49.99	**Los demás.**
NICO 01	De espesor inferior a 3 mm, cuyo límite de resistencia a la deformación sea igual o superior a 275 MPa.
NICO 02	De acero de alta resistencia.
NICO 99	Los demás.
Subpartida 7210.61	-- Revestidos de aleaciones de aluminio y cinc.
Fracción 7210.61.01	**Revestidos de aleaciones de aluminio y cinc.**
NICO 00	Revestidos de aleaciones de aluminio y cinc.
Subpartida 7210.70	-- Pintados, barnizados o revestidos de plástico.
Fracción 7210.70.02	**Pintados, barnizados o revestidos de plástico.**
NICO 01	Láminas pintadas, cincadas por inmersión.
NICO 02	Sin revestimiento metálico plaqueado.
NICO 03	Cincados electrolíticamente.
NICO 91	Los demás cincados por inmersión.
NICO 99	Los demás.
Partida 7212	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura inferior a 600 mm, chapados o revestidos.
Subpartida 7212.20	-- Cincados electrolíticamente.
Fracción 7212.20.03	**Cincados electrolíticamente.**
NICO 01	Flejes.
NICO 02	Cincadas por las dos caras, de ancho superior a 500 mm.
NICO 99	Los demás.
Subpartida 7212.30	-- Cincados de otro modo.

Fracción 7212.30.03	**Cincados de otro modo.**
NICO 01	Flejes.
NICO 02	Cincados por las dos caras, de ancho superior a 500 mm.
NICO 99	Los demás.
Subpartida 7212.40	-- Pintados, barnizados o revestidos de plástico.
Fracción 7212.40.04	**Pintados, barnizados o revestidos de plástico.**
NICO 01	Chapas recubiertas con barniz de siliconas.
NICO 02	De espesor total igual o superior a 0.075 mm sin exceder de 0.55 mm con recubrimiento plástico por una o ambas caras.
NICO 03	Cincados por las dos caras, de ancho superior a 500 mm.
NICO 99	Los demás.
Partida 7225	Productos laminados planos de los demás aceros aleados, de anchura superior o igual a 600 mm.
Subpartida 7225.91	-- Cincados electrolíticamente.
Fracción 7225.91.01	**Cincados electrolíticamente.**
NICO 00	Cincados electrolíticamente.
Subpartida 7225.92	-- Cincados de otro modo.
Fracción 7225.92.01	**Cincados de otro modo.**
NICO 01	De acero de alta resistencia.
NICO 99	Los demás.
Partida 7226	Productos laminados planos de los demás aceros aleados, de anchura inferior a 600 mm.
Subpartida 7226.99	-- Los demás.
Fracción 7226.99.99	**Los demás.**
NICO 01	Cincados electrolíticamente.
NICO 02	Cincados de otro modo.
NICO 99	Los demás.

Fuente: SIAVI y "Acuerdo por el que se dan a conocer los Números de Identificación Comercial (NICO) y sus tablas de correlación" publicado en el DOF el 17 de noviembre de 2020.

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

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

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

21. De acuerdo al "Decreto por el que se modifica la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, el Decreto para el apoyo de la competitividad de la industria automotriz terminal y el impulso al desarrollo del mercado interno de automóviles, el Decreto por el que se establece el impuesto general de importación para la región fronteriza y la franja fronteriza norte, el Decreto por el que se establecen diversos Programas de Promoción Sectorial y los diversos por los que se establecen aranceles-cupo", publicado en el DOF el 24 de diciembre de 2020, las importaciones que ingresan por las fracciones arancelarias 7210.30.02, 7210.41.99, 7210.49.99, 7210.61.01, 7210.70.02, 7212.20.03, 7212.30.03, 7212.40.04, 7225.91.01, 7225.92.01 y 7226.99.99 de la TIGIE tienen un arancel de 10% a partir del 22 de septiembre de 2021, de 5% a partir del 22 de septiembre de 2023 y quedarán exentas a partir del 1 de octubre de 2024. La fracción arancelaria 7210.41.01, de la TIGIE tiene un arancel de 10% a partir del 22 de septiembre de 2021, de 5% a partir del 22 de septiembre de 2023 y de 3% a partir del 1 de octubre de 2024.

22. El 27 de diciembre de 2020 se publicó en el DOF el “Acuerdo que modifica al diverso por el que la Secretaría de Economía emite reglas y criterios de carácter general en materia de Comercio Exterior” y se sujetan a la presentación de un aviso automático ante la Secretaría las mercancías comprendidas en las fracciones arancelarias 7210.30.02, 7210.41.01, 7210.41.99, 7210.49.99, 7210.61.01, 7210.70.02, 7212.20.03, 7212.30.03, 7212.40.04, 7225.91.01, 7225.92.01 y 7226.99.99 de la TIGIE, así como las fracciones correspondientes a la Regla Octava 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.04, 9802.00.06, 9802.00.07, 9802.00.10, 9802.00.13 y 9802.00.15 de la TIGIE, para efectos de monitoreo estadístico.

4. Proceso productivo

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

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

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

26. De acuerdo con lo descrito en el punto 16 de la Resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de la República Popular China (“China”) y el Taipéi Chino (“Taiwán”), publicada en el DOF el 5 de junio de 2017, la diferencia entre el proceso de galvanizado por inmersión en caliente y el proceso de electro-galvanizado es que la aplicación del cinc se realiza por electrodeposición, que consiste en sumergir el material en una solución electrolítica de cloruro de cinc y pasar corriente eléctrica a través de rodillos conductores que funcionan a manera de ánodos, lo que provoca que el cinc se deposite sobre la superficie de la lámina al paso por los rodillos.

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

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

5. Normas

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

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

Normas para fabricar aceros planos recubiertos	
Norma	**Descripción**
A653/A653M – 13	"Hoja de acero, recubierta de zinc (Galvanizada) o aleación de zinc-hierro (Galvannealed) por inmersión en caliente".
A755/A755M	"Especificaciones para la hoja de acero, recubierta metálica por proceso de inmersión en caliente y pre pintada por el proceso de recubrimiento-rollo para productos de construcción expuestos".
ASTM A792/A792M	"Especificación para hoja de acero, 55% aleación recubierta zinc-aluminio por proceso de inmersión en caliente".
ASTM A875/A875M	"Especificación para hoja de acero, zinc 5% aleación recubierta de aluminio por proceso de inmersión en caliente".
ASTM A1046/A1046M	"Especificación para hoja de acero, aleación recubierta zincaluminio-magnesio por proceso de inmersión en caliente".
ASTM A1079	"Especificación para hoja de acero, fase compleja (CP), fase doble (DP), y plasticidad por transformación inducida (TRIP), zinc-recubierta o aleación zinc-hierro recubierto (galvanealed) por proceso de inmersión en caliente".

Fuente: Ternium y Tenigal.

6. Usos y funciones

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

D. Convocatoria y notificaciones

32. 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.

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

E. Partes interesadas comparecientes

1. Solicitante

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

2. Importadoras

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

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

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

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

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

3. Exportadoras

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

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

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

Pomina Flat Steel Co., Ltd.
Prado Sur No. 140
Col. Lomas de Chapultepec
C.P. 11000, Ciudad de México

4. Otra

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

F. Primer periodo de ofrecimiento de pruebas

34. La Secretaría otorgó, a solicitud de las partes, prórrogas de diez días para QSSC, S.A. de C.V. (“QSSC”), 15 días para Posco International México, S.A. de C.V. (“Posco International”) y Posco MPPC, S.A. de C.V. (“Posco MPPC”), 20 días para Ton Dong A Corporation (“Ton Dong”), Pomina Flat Steel Co., Ltd. (“Pomina”), Aceros y Overollings de México, S.A. de C.V. (“Aceros y Overollings”), Maruichi, Hoa Sen Group Joint Stock Company (“Hoa Sen”), Hanwa Steel Service Mexicana, S.A. de C.V. (“Hanwa Steel”), la Vietnam Steel Association (“Vietnam Steel”), Dufmex, S. de R.L. de C.V., (“Dufmex”), Hoa Phat Steel Sheet Co., Ltd. (“Hoa Phat”), Tay Nam Steel Manufacturing & Trading Co., Ltd. (“Tay Nam”), Nam Kim Steel Joint Stock Company (“Nam Kim”), Operadora de Pytsa Industrial, S.A. de C.V. (“Pytsa”) y Mitsui de México, S. de R.L. de

C.V. (“Mitsui”). Asimismo, otorgó a solicitud de Ton Dong, Pomina, Aceros y Overollings, Maruichi, Hoa Sen, Hanwa Steel, la Vietnam Steel, Dufmex, Hoa Phat, Tay Nam, Nam Kim, Pytsa y Mitsui, prórrogas adicionales de cinco días, para presentar su respuesta al formulario oficial, así como los argumentos y las pruebas que a su derecho conviniera en la presente investigación.

35. El 1, 22 y 29 de octubre y 8 de noviembre de 2021 las empresas MBS de Occidente, S.A. de C.V., QSSC, Posco International, Ton Dong, Pomina, Aceros y Overollings, Maruichi, Hoa Sen, Hanwa Steel, la Vietnam Steel, Dufmex, Hoa Phat, Tay Nam, Nam Kim, Pytsa y Mitsui, respectivamente, presentaron su respuesta al formulario oficial, así como los argumentos y pruebas que a su derecho convino, los cuales constan en el expediente administrativo de referencia, mismos que fueron considerados para la emisión de la presente Resolución.

36. Si bien Posco MPPC presentó los argumentos y las pruebas que a su derecho convino en la presente investigación, no fueron tomados en cuenta, de conformidad a lo señalado en el punto 68 de la presente Resolución.

G. Réplicas

37. La Secretaría otorgó prórroga de cinco días a solicitud de las Solicitantes, para presentar sus réplicas y contra argumentaciones a la información presentada por sus contrapartes.

38. El 11 y 26 de noviembre de 2021, respectivamente, Ternium y Tenigal presentaron sus réplicas y contra argumentaciones a la información presentada por sus contrapartes en el presente procedimiento, las cuales constan en el expediente administrativo del caso, mismas que fueron consideradas para la emisión de la presente Resolución.

H. Requerimientos de información

1. Prórrogas

39. La Secretaría otorgó, a solicitud de las partes, cinco días de prórroga a la empresa QSSC, y diez días a las empresas Ternium, Tenigal, Ton Dong, Pomina, Aceros y Overollings, Maruichi, Hoa Sen, Hanwa Steel, Vietnam Steel, Dufmex, Hoa Phat, Nam Kim, Pytsa, Mitsui y Posco International. Asimismo, otorgó prórrogas adicionales de cinco días a las empresas Ton Dong, Pomina, Maruichi, Hoa Sen, Hoa Phat y Nam Kim para presentar su respuesta a diversos requerimientos de información formulados por la Secretaría. Los plazos vencieron el 8, 9 y 17 de marzo de 2022.

2. Partes interesadas

a. Solicitantes

40. El 16 de marzo de 2022, Tenigal respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 9 de febrero de 2022, para que, entre otras cosas, corrigiera diversos aspectos de forma y explicara con base en su sistema contable las características o criterios principales que emplea para conformar los códigos de producto de los aceros planos recubiertos, señalara las características de la mercancía similar que impactan en los costos, si deben considerarse las dimensiones de los productos, y si considerarlas repercute en los costos y precios de la misma; explicara si durante el periodo analizado enfrentó problemas para satisfacer la demanda del mercado nacional de aceros planos recubiertos o si limitó o negó la venta de dicho producto a sus clientes, señalara si durante el periodo analizado alguna empresa le solicitó aceros planos recubiertos con especificaciones de aceros o de calidad que estuviera imposibilitada de proveer y, en su caso, indicara las especificaciones técnicas y de calidad de los aceros planos recubiertos requeridos y las razones por las cuales no los fabrica; explicara su política de ventas, plazos de entrega e indicara si tuvo problemas para cumplir con estos últimos; proporcionara las certificaciones que empresas automotrices le han otorgado; proporcionara los costos y gastos en que incurre, separados por fijos y variables, y proporcionara el costo operativo unitario de la mercancía que destina a ventas al mercado interno, comprendidos los costos unitarios de producción y gastos unitarios de operación, y explicara los efectos en sus variables financieras de que los clientes le devuelvan mercancía similar, argumentando incumplimientos en especificaciones técnicas o de calidad.

41. El 16 de marzo de 2022, Ternium respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 9 de febrero de 2022, para que, entre otras cosas, corrigiera diversos aspectos de forma y explicara con base en su sistema contable las características o criterios principales que emplea para conformar los códigos de producto de los aceros planos recubiertos, señalara las características de la mercancía similar que impactan en los costos, si deben considerarse las dimensiones de los productos, y si considerarlas repercute en los costos y precios de la misma; explicara si durante el periodo analizado enfrentó problemas para satisfacer la demanda del mercado nacional de aceros planos recubiertos o si limitó o negó la venta de dicho producto a sus clientes, señalara si durante el periodo analizado alguna empresa le solicitó aceros planos recubiertos con especificaciones de aceros o de calidad que estuviera imposibilitada de proveer y, en su caso,

indicara las especificaciones técnicas y de calidad de los aceros planos recubiertos requeridos y las razones por las cuales no los fabrica; explicara su política de ventas, plazos de entrega e indicara si tuvo problemas para cumplir con estos últimos; proporcionara las certificaciones que empresas automotrices le han otorgado; proporcionara los costos y gastos en que incurre, separados por fijos y variables, y proporcionara el costo operativo unitario de la mercancía que destina a ventas al mercado interno, comprendidos los costos unitarios de producción y gastos unitarios de operación, y explicara los efectos en sus variables financieras de que los clientes le devuelvan mercancía similar, argumentando incumplimientos en especificaciones técnicas o de calidad.

42. El 12 de abril de 2022, Ternium y Tenigal respondieron a los requerimientos de información que la Secretaría les formuló el 7 de abril de 2022 para que, proporcionaran las fórmulas que siguieron para llegar a los datos exhibidos en sus respuestas a los requerimientos de información a que se refiere los puntos anteriores, explicaran la metodología que siguieron para obtener cada uno de los rubros contenidos y explicaran por qué consideraron la mano de obra directa como un costo fijo de fabricación.

b. Importadoras

43. El 9 de marzo de 2022, Aceros y Overollings respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 9 de febrero de 2022, para que, entre otras cosas, corrigiera diversos aspectos de forma y proporcionara la estructura porcentual de costos de producción para fabricar una tonelada de lámina galvanizada, galvalume, pintada, prepintada, galvanizada pintada y prepintada, galvalume pintada y prepintada, y especificara los factores de consumo de los materiales empleados para el acabado final; señalara las materias primas que se emplean en Vietnam para la fabricación de aceros planos recubiertos, señalara cuál es la materia prima más próxima para fabricarlos y respondiera si se puede utilizar directamente lámina rolada en caliente para ello; explicara el proceso de producción de la mercancía en Vietnam, indicara cuál es la principal tecnología empleada, y explicara cada una de las líneas del proceso productivo hasta obtener los productos terminados; detallara los materiales que se incorporan en cada etapa, aportara diagramas de flujo y un listado de los principales productores de aceros planos recubiertos; indicara si su proceso productivo es integrado o sí procesa el producto objeto de investigación, y señalara la proporción de mercancía que se obtiene de cada uno, considerando la adquisición de materias primas locales e importadas; proporcionara las fuentes de información de los indicadores sobre valor y volumen de producción por empresa productora y tipo de lámina (galvanizada, galvalume, prepintada y pintada), valor y volumen de exportación a terceros países, valor y volumen de importación, identificara los países de origen, valor y volumen de producción de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, y valor y volumen de importación de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, identificara los países de los que se importan las materias primas y aportara, para cada uno de los meses del periodo investigado, los costos promedio de producción de aceros planos recubiertos, lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío; proporcionara para cada mes del periodo investigado, precios en el mercado interno de Vietnam, de aceros planos recubiertos por tipo de producto exportado a México (galvanizado, galvalume, prepintado y pintado); en caso de proporcionar listas de ventas efectuadas en el mercado interno del país de origen, justificara la selección de dichos productos y proporcionara la clasificación que permitiera la asociación de los mismos, identificara sus términos y condiciones de venta, metodología de cálculo y aplicara los ajustes correspondientes a fin de obtener precios a nivel ex fábrica; proporcionara precios de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío en el mercado interno de Vietnam, así como precios internacionales de aceros planos recubiertos, lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, identificando su nivel de comercio; sustentara sus afirmaciones respecto a que en el mercado nacional existe desabasto de aceros planos recubiertos; señalara el lapso que transcurre entre la solicitud de compra a los productores nacionales y la entrega de lo solicitado, y la solicitud de compra a proveedores de Vietnam y la entrega de lo solicitado; indicara las especificaciones de calidad en los aceros planos recubiertos que, a su decir, cumplen estos productos de los proveedores de Vietnam; indicara si las empresas nacionales, incluidas las Solicitantes, fabrican aceros planos recubiertos con las especificaciones de calidad que, a su decir, cumplen los proveedores de Vietnam; señalara si solicitó a empresas nacionales, incluidas las Solicitantes, aceros planos recubiertos con las especificaciones de calidad que, a su decir, cumplen los proveedores de Vietnam y señalara si le fueron negados, así como las razones o motivos que esgrimieron los productores nacionales, acompañado de su correspondiente soporte documental.

44. El 9 de marzo de 2022, Dufmex respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 9 de febrero de 2022, para que, entre otras cosas, corrigiera diversos aspectos de forma y proporcionara la estructura porcentual de costos de producción para fabricar una tonelada de lámina galvanizada, galvalume, pintada, prepintada, galvanizada pintada y prepintada, galvalume pintada y prepintada, y especificara los factores de consumo de los materiales empleados para el acabado final; señalara las materias primas que se emplean en Vietnam para la fabricación de aceros planos recubiertos, señalara cuál es la materia prima más próxima para fabricarlos y respondiera si se puede utilizar directamente lámina rolada en caliente para ello; explicara el proceso de producción de la mercancía en Vietnam, indicara cuál es la principal tecnología empleada, y explicara cada una de las líneas del proceso productivo hasta obtener los productos terminados;

detallara los materiales que se incorporan en cada etapa, aportara diagramas de flujo y un listado de los principales productores de aceros planos recubiertos; indicara si su proceso productivo es integrado o sí procesa el producto objeto de investigación, y señalara la proporción de mercancía que se obtiene de cada uno, considerando la adquisición de materias primas locales e importadas; proporcionara las fuentes de información de los indicadores sobre valor y volumen de producción por empresa productora y tipo de lámina (galvanizada, galvalume, prepintada y pintada), valor y volumen de exportación a terceros países, valor y volumen de importación, identificara los países de origen, valor y volumen de producción de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, y valor y volumen de importación de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, identificara los países de los que se importan las materias primas y aportara, para cada uno de los meses del periodo investigado, los costos promedio de producción de aceros planos recubiertos, lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío; proporcionara para cada mes del periodo investigado, precios en el mercado interno de Vietnam, de aceros planos recubiertos por tipo de producto exportado a México (galvanizado, galvalume, prepintado y pintado); en caso de proporcionar listas de ventas efectuadas en el mercado interno del país de origen, justificara la selección de dichos productos y proporcionara la clasificación que permitiera la asociación de los mismos, identificara sus términos y condiciones de venta, metodología de cálculo y aplicara los ajustes correspondientes a fin de obtener precios a nivel ex fábrica; proporcionara precios de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío en el mercado interno de Vietnam, así como precios internacionales de aceros planos recubiertos, lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, identificando su nivel de comercio; sustentara sus afirmaciones respecto a que en el mercado nacional existe desabasto de aceros planos recubiertos; señalara el lapso que transcurre entre la solicitud de compra a los productores nacionales y la entrega de lo solicitado, y la solicitud de compra a proveedores de Vietnam y la entrega de lo solicitado; indicara las especificaciones de calidad en los aceros planos recubiertos que, a su decir, cumplen estos productos de los proveedores de Vietnam; indicara si las empresas nacionales, incluidas las Solicitantes, fabrican aceros planos recubiertos con las especificaciones de calidad que, a su decir, cumplen los proveedores de Vietnam; señalara si solicitó a empresas nacionales, incluidas las Solicitantes, aceros planos recubiertos con las especificaciones de calidad que, a su decir, cumplen los proveedores de Vietnam y señalara si le fueron negados, así como las razones o motivos que esgrimieron los productores nacionales, acompañado de su correspondiente soporte documental.

45. El 9 de marzo de 2022, Hanwa Steel respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 9 de febrero de 2022, para que, entre otras cosas, corrigiera diversos aspectos de forma y explicara los elementos que, a su decir, hacen que los molinos asiáticos, en particular de Vietnam, sean más competitivos con respecto a los productores nacionales fabricantes de aceros planos recubiertos similares a los que son objeto de investigación; corroborara las cifras de valor y volumen de importación que presentó para 2019, y complementara la información de importaciones que realizó, considerando las originarias de Vietnam y de otros orígenes, en virtud de que únicamente consideró las de Vietnam.

46. El 9 de marzo de 2022, Mitsui respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 9 de febrero de 2022, para que, entre otras cosas, corrigiera diversos aspectos de forma y proporcionara la estructura porcentual de costos de producción para fabricar una tonelada de lámina galvanizada, galvalume, pintada, prepintada, galvanizada pintada y prepintada, galvalume pintada y prepintada, y especificara los factores de consumo de los materiales empleados para el acabado final; señalara las materias primas que se emplean en Vietnam para la fabricación de aceros planos recubiertos, señalara cuál es la materia prima más próxima para fabricarlos y respondiera si se puede utilizar directamente lámina rolada en caliente para ello; explicara el proceso de producción de la mercancía en Vietnam, indicara cuál es la principal tecnología empleada, y explicara cada una de las líneas del proceso productivo hasta obtener los productos terminados; detallara los materiales que se incorporan en cada etapa, aportara diagramas de flujo y un listado de los principales productores de aceros planos recubiertos; indicara si su proceso productivo es integrado o sí procesa el producto objeto de investigación, y señalara la proporción de mercancía que se obtiene de cada uno, considerando la adquisición de materias primas locales e importadas; proporcionara las fuentes de información de los indicadores sobre valor y volumen de producción por empresa productora y tipo de lámina (galvanizada, galvalume, prepintada y pintada), valor y volumen de exportación a terceros países, valor y volumen de importación, identificara los países de origen, valor y volumen de producción de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, y valor y volumen de importación de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, identificara los países de los que se importan las materias primas y aportara, para cada uno de los meses del periodo investigado, los costos promedio de producción de aceros planos recubiertos, lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío; proporcionara para cada mes del periodo investigado, precios en el mercado interno de Vietnam, de aceros planos recubiertos por tipo de producto exportado a México (galvanizado, galvalume, prepintado y pintado); en caso de proporcionar listas de ventas efectuadas en el mercado interno del país de origen, justificara la selección de dichos productos y proporcionara la clasificación que permitiera la asociación de los mismos, identificara sus términos y condiciones de venta, metodología de cálculo y aplicara los ajustes correspondientes a fin de obtener precios a nivel ex fábrica; proporcionara precios de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío en el mercado interno de Vietnam, así como

precios internacionales de aceros planos recubiertos, lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, identificando su nivel de comercio; sustentara sus afirmaciones respecto a que "…adquirió solo mercancía importada porque no hubo capacidad en el mercado nacional para satisfacer la demanda de los productos, así como por razones de calidad, ya que sus clientes mexicanos quieren comprar material importado por Mitsui, lo cual constituye una garantía en el mercado", sustentara su afirmación de que no hubo capacidad en el mercado nacional para satisfacer la demanda; indicara las especificaciones de calidad que sus clientes le requieren, si las empresas nacionales productoras de aceros planos recubiertos similares a los que son objeto de investigación fabrican los productos con las especificaciones de calidad que sus clientes le requieren y señalara si solicitó a las productoras nacionales, entre ellas las Solicitantes, aceros planos recubiertos con las especificaciones de calidad que sus clientes le requieren y, en su caso, si le negaron la venta de aceros planos recubiertos, así como las razones o motivos que esgrimieron los productores nacionales.

47. El 9 de marzo de 2022, Pytsa respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 9 de febrero de 2022, para que, entre otras cosas, corrigiera diversos aspectos de forma y proporcionara la estructura porcentual de costos de producción para fabricar una tonelada de lámina galvanizada, galvalume, pintada, prepintada, galvanizada pintada y prepintada, galvalume pintada y prepintada, y especificara los factores de consumo de los materiales empleados para el acabado final; señalara las materias primas que se emplean en Vietnam para la fabricación de aceros planos recubiertos, señalara cuál es la materia prima más próxima para fabricarlos y respondiera si se puede utilizar directamente lámina rolada en caliente para ello; explicara el proceso de producción de la mercancía en Vietnam, indicara cuál es la principal tecnología empleada, y explicara cada una de las líneas del proceso productivo hasta obtener los productos terminados; detallara los materiales que se incorporan en cada etapa, aportara diagramas de flujo y un listado de los principales productores de aceros planos recubiertos; indicara si su proceso productivo es integrado o sí procesa el producto objeto de investigación, y señalara la proporción de mercancía que se obtiene de cada uno, considerando la adquisición de materias primas locales e importadas; proporcionara las fuentes de información de los indicadores sobre valor y volumen de producción por empresa productora y tipo de lámina (galvanizada, galvalume, prepintada y pintada), valor y volumen de exportación a terceros países, valor y volumen de importación, identificara los países de origen, valor y volumen de producción de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, y valor y volumen de importación de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, identificara los países de los que se importan las materias primas y aportara, para cada uno de los meses del periodo investigado, los costos promedio de producción de aceros planos recubiertos, lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío; proporcionara para cada mes del periodo investigado, precios en el mercado interno de Vietnam, de aceros planos recubiertos por tipo de producto exportado a México (galvanizado, galvalume, prepintado y pintado); en caso de proporcionar listas de ventas efectuadas en el mercado interno del país de origen, justificara la selección de dichos productos y proporcionara la clasificación que permitiera la asociación de los mismos, identificara sus términos y condiciones de venta, metodología de cálculo y aplicara los ajustes correspondientes a fin de obtener precios a nivel ex fábrica; proporcionara precios de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío en el mercado interno de Vietnam, así como precios internacionales de aceros planos recubiertos, lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, identificando su nivel de comercio; explicara las razones por las cuales, además de comprar aceros planos recubiertos de fabricación nacional, también los importó de Vietnam; corroborara las cifras de valor y volumen de importación que presentó para 2018, 2019 y 2020, ya que las cifras expuestas en diversos anexos no coinciden, y complementara sus anexos con cifras tanto de volumen como de valor de la mercancía adquirida, ya que algunos campos con valor, no tienen cifra de volumen.

48. El 9 de marzo de 2022, Posco International respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 9 de febrero de 2022, para que, entre otras cosas, corrigiera diversos aspectos de forma y explicara a qué se refiere cuando indica que "La mercancía se adquirió por Posco México…"; indicara las especificaciones de aleaciones del acero y de calidad que deben tener los aceros planos recubiertos que sus clientes requieren; indicara si las productoras nacionales de aceros planos recubiertos, entre ellas las empresas Solicitantes, fabrican estos productos con especificaciones de aleaciones del acero y de calidad que sus clientes solicitan; señalara si solicitó a empresas nacionales, entre ellas las empresas Solicitantes, aceros planos recubiertos con especificaciones de aleaciones del acero y de calidad que sus clientes requieren; señalara si los productores nacionales, entre ellos las empresas Solicitantes, le negaron la venta de aceros planos recubiertos con las especificaciones de acero y de calidad que sus clientes le requieren, y las razones o motivos que esgrimieron los productores nacionales, y sustentara la información que proporcionó con respecto al mercado internacional sobre las principales empresas productoras de aceros planos recubiertos a nivel mundial.

c. Exportadoras y otras

49. El 17 de marzo de 2022, Hoa Phat respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 10 de febrero de 2022, para que, entre otras cosas, corrigiera diversos aspectos de forma y justificara que las fracciones arancelarias por las que exportó a México los aceros planos recubiertos están

dentro de la cobertura de la mercancía objeto de investigación; aportara las Normas de Contabilidad de Vietnam y comprobara su argumento referente a que “de acuerdo con las Normas de Contabilidad de Vietnam (VAS), los ingresos netos y todos los gastos incurridos para la producción y venta de los bienes producidos durante el periodo de prueba para un activo generador de producción recién instalado, son elegibles para la capitalización de dichos ingresos y gastos netos en el valor realizable neto de los activos fijos de las nuevas instalaciones”; presentara el soporte documental que demuestre que lo que produjo en su periodo de prueba se encuentra registrado en su sistema contable, y aportara el tipo de cambio correspondiente. Asimismo:

a. respecto al producto objeto de investigación, proporcionara su estructura porcentual de costos de producción para fabricar una tonelada de lámina galvanizada, galvalume, pintada, prepintada, galvanizada pintada y prepintada, galvalume pintada y prepintada, y especificara los factores de consumo de cada material que emplea para el acabado final; explicara si es una empresa integrada en la fabricación de aceros planos recubiertos o si es una procesadora que se dedica a incorporar los acabados para finalizar la mercancía a partir de la adquisición de materia prima y explicara cada línea del proceso productivo, así como los materiales que se incorporan en cada una; indicara la tecnología que emplea en la producción de aceros planos recubiertos y, en su caso, en qué proporción, explicara las etapas de su proceso productivo y el valor agregado que imputa en cada subproceso; señalara la materia prima más próxima para fabricar aceros planos recubiertos y si se puede utilizar directamente la lámina rolada en caliente para producirlos; en caso de adquirir materias primas de proveedores extranjeros, indicara si estos enfrentan medidas de remedio comercial y qué países llevan a cabo dichos procedimientos; explicara en qué proporción el grado de acero de la lámina afecta los costos de producción de los aceros planos recubiertos; proporcionara para cada uno de los meses del periodo investigado, precios en el mercado interno de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, identificando los términos y condiciones de venta de los precios, los países de los que se importan las materias primas, así como los niveles de comercio y, en caso de producir lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, sus valores y volúmenes de producción para el periodo investigado;

b. por cuanto hace a sus sistemas de distribución, explicara cómo se determinan sus precios de venta con empresas comercializadoras y calculara un ajuste por concepto de comisión a las ventas de exportación a México que realizó a través de todas sus comercializadoras;

c. respecto a sus códigos de producto, señalara, de acuerdo con su sistema contable, las características que emplea para conformar los códigos de producto, cuáles impactan en el costo y en el precio de la mercancía investigada y demostrara que los códigos de producto exportados a México, los de venta en el mercado interno y los destinados a terceros mercados se registran en su sistema contable; señalara los principales criterios que considera para clasificar los aceros planos recubiertos y cuáles inciden preponderantemente en el precio de la mercancía investigada; justificara la razón de considerar las dimensiones para la comparación de productos y si estas son determinantes del costo y del precio, y de acuerdo con las principales características que señaló impactan en los costos y precios, reclasificara sus códigos de producto, aportara una correlación de los exportados a México con los vendidos en el mercado interno, así como la metodología para aplicar un ajuste por diferencias físicas; explicara que es un “código de línea de producto”, indicara cuántas líneas de producto hay y proporcionara sus códigos, qué es un “tipo de producto”, cuántos tipos de producto hay y proporcionara sus códigos, y qué es un “código de archivo del producto”, señalara cuántos códigos de archivo de producto hay y proporcionara sus códigos; señalara si el espesor nominal incide en el costo y en el precio y explicara en qué parte de la nomenclatura de su código se encuentran expresados el espesor nominal, grado de acero, peso del recubrimiento y tipo de producto; describiera cuáles son las características que consideró para seleccionar los códigos de producto similares;

d. con relación al precio de exportación de la mercancía y sus ajustes, calculara el precio de exportación a México por código de producto; explicara la metodología empleada para obtener cada uno de los ajustes propuestos; explicara por qué es procedente la metodología empleada para prorratear los ajustes con base en los gastos de venta directa para todos los mercados, incluidos Vietnam, México y otros países, así como la metodología utilizada para seleccionar los registros contables relevantes; demostrara que los datos que utilizó para el cálculo de los ajustes corresponde al periodo investigado, y presentara la tasa de interés de sus pasivos a corto plazo correspondiente al periodo investigado y ajustara las operaciones de exportación a México;

e. respecto al cálculo del valor normal, indicara por qué reportó operaciones realizadas a través de la fracción arancelaria 7212.50.24 si no es investigada e indicara por qué reportó operaciones de esta fracción arancelaria en el mercado interno; explicara la metodología de cálculo de los descuentos, bonificaciones y rembolsos, por qué se generan descuentos, bonificaciones y rembolsos post venta y

aportara una captura de su sistema contable que los acredite, así como que acredite los montos reportados por notas de crédito y notas de débito que aportó; presentara el soporte de cada uno de los ajustes que propuso y relacionara los montos de cada uno de los ajustes con sus registros contables; explicara la metodología empleada para obtener cada uno de los ajustes propuestos; explicara por qué es procedente la metodología empleada para prorratear los ajustes con base en los gastos de venta directa para todos los mercados, incluidos Vietnam, México y otros países y, en su caso, la metodología utilizada acompañada de los registros contables relevantes; explicara por qué considera el "débito" para calcular los ajustes; presentara la tasa de interés de sus pasivos a corto plazo correspondiente al periodo investigado y ajustara las operaciones de exportación a México, y justificara por qué el ajuste por otros gastos por publicidad es incidental a las ventas y forma parte del precio;

f. respecto al cálculo de los costos de producción y valor reconstruido, identificara cuáles son las empresas relacionadas y no relacionadas, indicara los términos de compra y señalara los países de origen; explicara si empleó lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, aluminio, cinc y pintura, para fabricar la lámina galvalume y galvanizada que exportó a México y la vendida en el mercado interno en el periodo investigado; en caso de adquirir materias primas de proveedores extranjeros, indicara si estos enfrentan medidas de remedio comercial y qué países llevan a cabo dichos procedimientos; acreditara que los costos de producción se calcularon sobre la base de registros contables, que están en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador y que reflejan los costos asociados a la producción y venta del producto considerado; explicara la metodología de cálculo de cada uno de los componentes del costo total de producción; conciliara los costos de producción con las cuentas y subcuentas contables y con los estados financieros; explicara cómo se realiza la venta de la chatarra y la deducción del costo, cómo calcula los montos de la chatarra para cada código de producto, y comprobara contablemente que la chatarra es deducida del costo, calculara la utilidad y, con base en sus códigos de producto, el valor reconstruido por código de producto de la mercancía investigada, y

g. explicara su sistema contable y de costos, así como la metodología que siguió para integrar la información referente a las ventas, sus provisiones contables y de los costos de producción aportada a la Secretaría; su sistema de costos y el registro de las operaciones en que se involucra al producto investigado, y proporcionara su estructura corporativa y organizacional.

50. El 17 de marzo de 2022, Hoa Sen respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 10 de febrero de 2022, para que, entre otras cosas, corrigiera diversos aspectos de forma y explicara qué empresas del grupo al que pertenece produjeron el producto objeto de investigación y asumen la responsabilidad de hacerlo, aclarara por qué los certificados de molino que proporcionó son emitidos por Hoa Sen Group cuando las operaciones son producidas por sus empresas subsidiarias y presentara sus estados financieros auditados de 2020. Asimismo:

a. respecto al producto objeto de investigación, proporcionara su estructura porcentual de costos de producción para fabricar una tonelada de lámina galvanizada, galvalume, pintada, prepintada, galvanizada pintada y prepintada, galvalume pintada y prepintada, y especificara los factores de consumo de cada material que emplea para el acabado final; explicara si es una empresa integrada en la fabricación de aceros planos recubiertos o si es una procesadora que se dedica a incorporar los acabados para finalizar la mercancía a partir de la adquisición de materia prima y explicara cada línea del proceso productivo, así como los materiales que se incorporan en cada una; indicara la tecnología que emplea en la producción de aceros planos recubiertos y, en su caso, en qué proporción, explicara las etapas de su proceso productivo y el valor agregado que imputa en cada subproceso; señalara la materia prima más próxima para fabricar aceros planos recubiertos y si se puede utilizar directamente la lámina rolada en caliente para producirlos; en caso de adquirir materias primas de proveedores extranjeros, indicara si estos enfrentan medidas de remedio comercial y qué países llevan a cabo dichos procedimientos; explicara en qué proporción el grado de acero de la lámina afecta los costos de producción de los aceros planos recubiertos; proporcionara para cada uno de los meses del periodo investigado, precios en el mercado interno de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, identificando los términos y condiciones de venta de los precios, los países de los que se importan las materias primas, así como los niveles de comercio y, en caso de producir lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, sus valores y volúmenes de producción para el periodo investigado;

b. por cuanto hace a sus sistemas de distribución, explicara cómo se determinan sus precios de venta con empresas comercializadoras, si celebró algún contrato o acuerdo y, en su caso, los presentara junto con el porcentaje pactado referente al margen de reventa que obtiene dicha comercializadora, a efecto de que aplicara un ajuste por margen de comercialización;

c. respecto a sus códigos de producto, señalara, de acuerdo con su sistema contable, las características que emplea para conformar los códigos de producto, cuáles impactan en el costo y en el precio de la mercancía investigada y demostrara que los códigos de producto exportados a México, los de venta en el mercado interno y los destinados a terceros mercados se registran en su sistema contable; señalara los principales criterios que considera para clasificar los aceros planos recubiertos y cuáles inciden preponderantemente en el precio de la mercancía investigada; justificara la razón de considerar las dimensiones para la comparación de productos y si estas son determinantes del costo y del precio, y de acuerdo con las principales características que señaló impactan en los costos y precios, reclasificara sus códigos de producto, aportara una correlación de los exportados a México con los vendidos en el mercado interno, así como la metodología para aplicar un ajuste por diferencias físicas;

d. con relación al precio de exportación de la mercancía y sus ajustes, describiera los gastos en que se incurren desde que la mercancía sale de la fábrica hasta su destino en México, la metodología empleada en cada uno de los ajustes y proporcionara el soporte documental que lo acredite contablemente; explicara por qué es procedente la metodología empleada para asignar los ajustes por concepto de manejo, seguro internacional y flete interno, justificara la razón de considerar los montos totales de cada ajuste de todos los productos exportados; aportara el soporte contable de sus gastos de venta relacionados con las exportaciones y otros conceptos reportados; presentara la tasa de interés de sus pasivos totales a corto plazo para el periodo investigado; para el ajuste por "Bill fee", justificara por qué dicho ajuste es incidental a las ventas y forma parte del precio, y si es parte del ajuste por comisión; explicara la metodología de cada concepto para el ajuste por manejo; corrigiera diversos aspectos de la fórmula para el cálculo del ajuste por seguro externo; aclarara por qué utilizó como base para el cálculo del flete interno el valor de las facturas y no el volumen de estas, y presentara una explicación de los elementos que integran el concepto de cargos bancarios y por qué dicho ajuste es incidental a las ventas y forma parte del precio;

e. respecto al cálculo del valor normal, aportara las bases de datos de sus ventas internas con los ajustes correspondientes, así como las operaciones de venta a sus clientes relacionados; explicara por qué reportó cifras con signo negativo, presentara la metodología con la cual obtuvo los montos reportados y explicara la metodología utilizada para seleccionar los registros contables relevantes que exhibió; presentara el soporte documental de las condiciones de reembolsos aplicadas a cada cliente nacional, en cada periodo, en función de la cantidad comprada a Hoa Sen Group y, en su caso, explicara la metodología utilizada y exhibiera los registros contables relevantes; explicara por qué decidió ajustar las ventas internas reportadas que están a nivel ex fábrica por concepto de reembolsos y bonificaciones post-venta, gastos por comisiones o salarios pagados a vendedores, crédito, cargos bancarios, gastos por manejo de producto, gastos por flete interno, gastos por seguro interno, otros gastos y ajuste nivel comercial;

f. respecto a los ajustes al valor normal, explicara la metodología empleada en cada uno y aportara su soporte documental, así como por qué razón es procedente la metodología empleada para asignar los ajustes por concepto de manejo, comisiones, seguro doméstico, flete interno y otros cargos, con base en los "Ingresos de todos los productos vendidos en el mercado nacional (netos)", y justificara la razón de considerar los montos totales de cada ajuste de todos los productos vendidos en el mercado interno; presentara los elementos que acrediten que existen en el mercado interno diferencias en las cantidades que tienen un impacto significativo en la comparabilidad de los precios y explicara por qué razón aplicó los descuentos directamente al valor de la mercancía; presentara la tasa de interés de sus pasivos totales a corto plazo para el periodo investigado, así como el soporte documental del ajuste por crédito; explicara la metodología de cada elemento que comprenden el ajuste por manejo; aclarara por qué utilizó como base para calcular el flete interno el valor de las facturas y no su volumen, siendo que el peso de la mercancía que se transporta es la base utilizada por las empresas transportistas; presentara una explicación de los elementos que integran el concepto de cargos bancarios, por qué el ajuste por dicho concepto es incidental a las ventas y forma parte del precio, y por qué no consideró los cargos bancarios que se incluyen en los comprobantes de depósito bancario aportados;

g. respecto al cálculo de los costos de producción y valor reconstruido, explicara la metodología de cálculo de cada uno de los componentes del costo total de producción, conciliara y vinculara los costos de producción con las cuentas y subcuentas contables, así como con los estados financieros; presentara una tabla con los valores y volúmenes de compra de lámina rolada en caliente, lámina rolada en frío, aluminio, cinc, resina, pintura, aceite, cromo, entre otros, así como componentes a proveedores vinculados y no vinculados, nacionales e importados, para cada uno de los meses del periodo investigado; acreditara que los costos de producción se calculan sobre la base de los registros contables, que estos registros estén en conformidad con los principios de contabilidad

generalmente aceptados del país exportador y que reflejan razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto; demostrara que los costos de producción son los mismos, independientemente de la especificación de producto, presentara el soporte documental de la información utilizada en la conformación de los costos y que esta proviene de la empresa, explicara a qué se refiere el concepto "Other General Expenses (VND/MT)" y presentara los elementos que lo integran; aclarara por qué los gastos reportados como "Financial Expenses (VND/MT)" se encuentran negativos y presentara los elementos que integran dicho concepto; respecto a su manifestación referente a que "… las compras de los insumos a partes relacionadas reflejan precios de mercado", reportara cuales fueron los insumos adquiridos durante el periodo investigado, los precios de dichos insumos y la empresa de quien los adquirió, así como los precios de los materiales o componentes para la elaboración de la mercancía investigada de empresas no relacionadas y que los precios de los insumos adquiridos de las empresas relacionadas reflejan precios de mercado como lo manifestó, y calculara la utilidad y, con base en sus códigos de producto, el valor reconstruido por código de producto de la mercancía investigada, y

h. explicara su sistema contable y de costos, así como la metodología que siguió para integrar la información referente a las ventas, sus provisiones contables y de los costos de producción, y proporcionara su estructura corporativa y organizacional.

51. El 17 de marzo de 2022, Maruichi respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 10 de febrero de 2022, para que, entre otras cosas, explicara por qué incluyó operaciones de venta en el mercado interno y en el mercado de exportación a terceros mercados que se clasifican en la subpartida 7212.50; conciliara el valor en dólares de los Estados Unidos de América ("dólares") reportado en sus ventas internas y en sus ventas de exportación a terceros mercados; explicara la razón por la que registra ventas de exportación a México y ventas en el mercado interno con el mismo número de factura, así como diversas inconsistencias en el precio de exportación y valor normal reportados en sus bases de datos. Asimismo:

a. respecto al producto objeto de investigación, proporcionara su estructura porcentual de costos de producción para fabricar una tonelada de lámina galvanizada, galvalume, pintada, prepintada, galvanizada pintada y prepintada, galvalume pintada y prepintada, y especificara los factores de consumo de cada material que emplea para el acabado final; explicara si es una empresa integrada en la fabricación de aceros planos recubiertos o si es una procesadora que se dedica a incorporar los acabados para finalizar la mercancía a partir de la adquisición de materia prima y explicara cada línea del proceso productivo, así como los materiales que se incorporan en cada una; indicara la tecnología que emplea en la producción de aceros planos recubiertos y, en su caso, en qué proporción, explicara las etapas de su proceso productivo y el valor agregado que imputa en cada subproceso; señalara la materia prima más próxima para fabricar aceros planos recubiertos y si se puede utilizar directamente la lámina rolada en caliente para producirlos; en caso de adquirir materias primas de proveedores extranjeros, indicara si estos enfrentan medidas de remedio comercial y qué países llevan a cabo dichos procedimientos; explicara en qué proporción el grado de acero de la lámina afecta los costos de producción de los aceros planos recubiertos; proporcionara para cada uno de los meses del periodo investigado, precios en el mercado interno de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, identificando los términos y condiciones de venta de los precios, los países de los que se importan las materias primas, así como los niveles de comercio y, en caso de producir lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, sus valores y volúmenes de producción para el periodo investigado;

b. por cuanto hace a sus sistemas de distribución, explicara cómo se determinan sus precios de venta con empresas comercializadoras y calculara un ajuste por concepto de margen de comercialización;

c. respecto a sus códigos de producto, señalara, de acuerdo con su sistema contable, las características que emplea para conformar los códigos de producto, cuáles impactan en el costo y en el precio de la mercancía investigada y demostrara que los códigos de producto exportados a México, los de venta en el mercado interno y los destinados a terceros mercados se registran en su sistema contable; señalara los principales criterios que considera para clasificar los aceros planos recubiertos y cuáles inciden preponderantemente en el precio de la mercancía investigada; justificara la razón de considerar las dimensiones para la comparación de productos y si estas son determinantes del costo y del precio, y de acuerdo con las principales características que señaló impactan en los costos y precios, reclasificara sus códigos de producto, aportara una correlación de los exportados a México con los vendidos en el mercado interno, así como la metodología para aplicar un ajuste por diferencias físicas;

d. con relación al precio de exportación de la mercancía y sus ajustes, describiera los gastos en que se incurre desde que la mercancía sale de la fábrica hasta su destino en México; explicara la metodología de cálculo que aplicó para cada uno de los ajustes reportados; presentara las pruebas que soporten cada uno de los ajustes propuestos; aclarara la metodología utilizada para el cálculo de los ajustes, ya que los montos reportados, consideran las ventas de exportación a terceros mercados; aclarara por qué para el ajuste por embalaje aplicó el mismo monto del ajuste al precio de exportación y al valor normal; justificara la razón de utilizar la tasa más baja para el ajuste por crédito, toda vez que, en el "Anexo 9", presenta dos rangos de tasas de interés con dos bancos. Realice el cálculo y aplique la fórmula establecida en el formulario oficial; explicara la metodología de cada uno de los conceptos que comprenden el ajuste por manejo y, en el caso del cargo local, explicara por qué obtiene el monto como resultado de dividir la tarifa de manejo entre el número de envíos; por qué aplicó el mismo ajuste (Bank charge) en las ventas de exportación a México y ventas en el mercado interno; la razón de emplear las ventas totales para el cálculo en lugar de las ventas de exportación a México y la razón de aplicar el mismo monto a las ventas de exportación y las ventas internas, y ajustara el precio de exportación por margen de comercialización;

e. respecto al cálculo del valor normal y sus ajustes, reportara las ventas internas que se clasifican en la fracción arancelaria 7210.61, netas de rembolsos descuentos y bonificaciones; aportara la información necesaria para rastrear las operaciones desde la emisión del contrato y hasta el cobro de la venta; presentara la información y la metodología para aplicar un ajuste por diferencias físicas; explicara por qué si las ventas internas se encuentran a nivel ex fábrica, propuso ajustar por descuentos por cantidades, crédito, embalaje, flete interno, seguro interno, publicidad y cargos bancarios, así como la metodología que soporte cada monto de los ajustes que propuso, y con base en los códigos de producto, calculara el valor normal por código de producto; respecto al ajuste por descuento en cantidades, acreditara que existen en el mercado interno diferencias en las cantidades que tienen un impacto significativo en la comparabilidad de los precios, así como el registro de los descuentos por cantidades en las ventas de la mercancía investigada y explicara por qué aplicó los descuentos directamente al valor de la mercancía; justificara que el ajuste por publicidad es incidental a las ventas y forma parte del precio; acreditara los gastos por concepto de flete interno y justificara que la tarifa de alquiler y montacargas, forma parte del ajuste;

f. respecto al cálculo de los costos de producción y valor reconstruido, acredite que los costos de producción se calculan sobre la base de los registros contables y que estos registros están en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado; presentara los valores y volúmenes de compra de lámina rolada en caliente, lámina rolada en frío, aluminio, cinc, resina, pintura, aceite, cromo, entre otros, y componentes a proveedores vinculados y no vinculados, nacionales e importados para cada uno de los meses del periodo investigado; explicara la metodología de cálculo de cada uno de los componentes del costo total de producción y vincule los costos de producción con las cuentas y subcuentas contables, el Balance de prueba 2020, así como los estados financieros; proporcionara los costos de producción de todos los códigos de producto correspondientes al tipo de lámina que exportó a México, aportara los datos mensuales de los costos de producción por código de producto de la lámina galvalume exportada a México, y de conformidad con su sistema contable, demostrara que los costos de producción corresponden a la totalidad de los códigos de producto de la lámina galvalume; presentara diversas explicaciones respecto a la metodología que utilizó para el cálculo del costo total de producción y calculara para el periodo investigado, los costos de producción tomando en cuenta todos los gastos de venta que se generen en la producción de la mercancía investigada y, con base en los códigos de producto, calculara el costo total de producción por código de producto; calculara la utilidad y, con base en sus códigos de producto, el valor reconstruido por código de producto de la mercancía investigada, y

g. explicara su sistema contable y de costos, así como la metodología que siguió para integrar la información referente a las ventas, sus provisiones contables y de los costos de producción aportada a la Secretaría; su sistema de costos y el registro de las operaciones en que se involucra al producto investigado, y proporcionara su estructura corporativa y organizacional.

52. El 17 de marzo de 2022, Nam Kim respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 10 de febrero de 2022, para que, entre otras cosas, corrigiera diversos aspectos de forma y explicara qué empresas del grupo al que pertenece produjeron el producto objeto de investigación y asumen la responsabilidad de hacerlo. Asimismo:

a. respecto al producto objeto de investigación, proporcionara su estructura porcentual de costos de producción para fabricar una tonelada de lámina galvanizada, galvalume, pintada, prepintada, galvanizada pintada y prepintada, galvalume pintada y prepintada, y especificara los factores de

consumo de cada material que emplea para el acabado final; explicara si es una empresa integrada en la fabricación de aceros planos recubiertos o si es una procesadora que se dedica a incorporar los acabados para finalizar la mercancía a partir de la adquisición de materia prima y explicara cada línea del proceso productivo, así como los materiales que se incorporan en cada una; indicara la tecnología que emplea en la producción de aceros planos recubiertos y, en su caso, en qué proporción, explicara las etapas de su proceso productivo y el valor agregado que imputa en cada subproceso; señalara la materia prima más próxima para fabricar aceros planos recubiertos y si se puede utilizar directamente la lámina rolada en caliente para producirlos; en caso de adquirir materias primas de proveedores extranjeros, indicara si estos enfrentan medidas de remedio comercial y qué países llevan a cabo dichos procedimientos; explicara en qué proporción el grado de acero de la lámina afecta los costos de producción de los aceros planos recubiertos; proporcionara para cada uno de los meses del periodo investigado, precios en el mercado interno de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, identificando los términos y condiciones de venta de los precios, los países de los que se importan las materias primas, así como los niveles de comercio;

b. por cuanto hace a sus sistemas de distribución, explicara cómo se determinan sus precios de venta con empresas comercializadoras, si celebró algún contrato o acuerdo y, en su caso, los presentara junto con el porcentaje pactado referente al margen de reventa que obtiene dicha comercializadora, a efecto de que aplicara un ajuste por margen de comercialización; explicara la forma en que interfiere para la determinación del precio de la mercancía investigada, las especificaciones, la cantidad y el plazo de entrega, y demostrara que los precios de venta de la mercancía investigada se determinan en función del costo de los insumos, el costo de producción, así como de las fluctuaciones en los precios y la disponibilidad de materiales;

c. respecto a sus códigos de producto, señalara, de acuerdo con su sistema contable, las características que emplea para conformar los códigos de producto, cuáles impactan en el costo y en el precio de la mercancía investigada y demostrara que los códigos de producto exportados a México, los de venta en el mercado interno y los destinados a terceros mercados se registran en su sistema contable; señalara los principales criterios que considera para clasificar los aceros planos recubiertos y cuáles inciden preponderantemente en el precio de la mercancía investigada; justificara la razón de considerar las dimensiones para la comparación de productos y si estas son determinantes del costo y del precio, y de acuerdo con las principales características que señaló impactan en los costos y precios, reclasificara sus códigos de producto, aportara una correlación de los exportados a México con los vendidos en el mercado interno, así como la metodología para aplicar un ajuste por diferencias físicas;

d. con relación al precio de exportación de la mercancía y sus ajustes, presentara información para rastrear diversas operaciones, desde la emisión del contrato y hasta el cliente final; explicara cada concepto de los ajustes propuestos y demostrara que son incidentales a las ventas y forman parte del precio, asimismo, describiera los gastos en que se incurre desde que la mercancía sale de la fábrica hasta su destino en México y explicara la metodología de cálculo que aplicó para cada uno de los ajustes reportados, considerando que, para algunas operaciones, son aplicados distintos tipos de ajustes, aun cuando estas contienen el mismo nivel comercial; presentara la tasa de interés de sus pasivos a corto plazo, correspondiente al periodo investigado para el ajuste por crédito; aclarara por qué consideró como gastos de embalaje, los gastos erogados por concepto de “Unidad de gastos de carga de contenedores”, así como la metodología utilizada, y calculara un precio de exportación ajustado para cada uno de los códigos de producto exportados a México;

e. respecto al cálculo del valor normal, aportara la información necesaria para rastrear sus operaciones desde la emisión del contrato hasta el cobro de la venta, incluidos los ajustes, y demostrara que estos son incidentales a las ventas y forman parte del precio; explicara por qué los ajustes por concepto de “Gastos de inspección y Cargo de terminal de carga portuaria” son inherentes a las ventas en el mercado interno; reportara los volúmenes de producción total de cada código de producto idéntico o similar a los reportados para el precio de exportación; explicara la metodología para obtener cada uno de los conceptos que integran tanto el costo de producción, como los gastos generales; respecto a los costos de producción presentados, sustentara que los costos de producción de los códigos de producto son los mismos, independientemente la calidad del producto (Prime / Non-prime), la especificación de producto, grado, masa de revestimiento, capa superior y capa posterior, grosor y ancho, características que tomó en cuenta en la conformación de sus códigos de producto;

f. respecto al beneficio obtenido por la venta de chatarra, demostrara que el monto asignado en los costos de producción, corresponde únicamente al valor neto del costo de la chatarra y no al valor de venta, además de que el beneficio, es imputable únicamente a la producción de la mercancía investigada. Asimismo, acreditara que los costos de producción se calculan sobre la base de los registros contables, que estos registros están en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador y reflejan razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto, y calculara la utilidad y, con base en sus códigos de producto, el valor reconstruido por código de producto de la mercancía investigada, y

g. explicara su sistema contable y de costos, así como la metodología que siguió para integrar la información referente a las ventas, sus provisiones contables y de los costos de producción, y proporcionara su estructura corporativa y organizacional.

53. El 17 de marzo de 2022, Pomina respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 10 de febrero de 2022, para que, entre otras cosas, corrigiera diversos aspectos de forma y explicara por qué incluyó ventas en el mercado interno de Vietnam que se clasifican en la subpartida 7225.99, aportara el tipo de cambio correspondiente, lo aplicara a la fecha de cada transacción y presentara aclaraciones sobre su organigrama. Asimismo:

a. respecto al producto objeto de investigación, proporcionara su estructura porcentual de costos de producción para fabricar una tonelada de lámina galvanizada, galvalume, pintada, prepintada, galvanizada pintada y prepintada, galvalume pintada y prepintada, y especificara los factores de consumo de cada material que emplea para el acabado final; explicara si es una empresa integrada en la fabricación de aceros planos recubiertos o si es una procesadora que se dedica a incorporar los acabados para finalizar la mercancía a partir de la adquisición de materia prima y explicara cada línea del proceso productivo, así como los materiales que se incorporan en cada una; indicara la tecnología que emplea en la producción de aceros planos recubiertos y, en su caso, en qué proporción, explicara las etapas de su proceso productivo y el valor agregado que imputa en cada subproceso; señalara la materia prima más próxima para fabricar aceros planos recubiertos y si se puede utilizar directamente la lámina rolada en caliente para producirlos; en caso de adquirir materias primas de proveedores extranjeros, indicara si estos enfrentan medidas de remedio comercial y qué países llevan a cabo dichos procedimientos; explicara en qué proporción el grado de acero de la lámina afecta los costos de producción de los aceros planos recubiertos; proporcionara para cada uno de los meses del periodo investigado, precios en el mercado interno de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, identificando los términos y condiciones de venta de los precios, los países de los que se importan las materias primas, así como los niveles de comercio y, en caso de producir lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, sus valores y volúmenes de producción para el periodo investigado;

b. por cuanto hace a sus sistemas de distribución, explicara cómo se determinan sus precios de venta con empresas comercializadoras y al cliente final y calculara un ajuste por concepto de comisión a las ventas de exportación a México que realizó a través de sus comercializadoras; presentara los valores y volúmenes de compra de lámina rolada en caliente, lámina rolada en frío, aluminio, cinc, resina, pintura, aceite, cromo, entre otros y componentes a proveedores vinculados y no vinculados, nacionales e importados en el periodo investigado, e identificara los niveles de comercio de sus compras, y señalara si sus proveedores extranjeros enfrentaron remedios comerciales en el periodo investigado;

c. respecto a sus códigos de producto, señalara, de acuerdo con su sistema contable, las características que emplea para conformar los códigos de producto, cuáles impactan en el costo y en el precio de la mercancía investigada y demostrara que los códigos de producto exportados a México, los de venta en el mercado interno y los destinados a terceros mercados se registran en su sistema contable; señalara los principales criterios que considera para clasificar los aceros planos recubiertos y cuáles inciden preponderantemente en el precio de la mercancía investigada; señalara el criterio para considerar mercancías de segunda, así como la diferencia al comparar una mercancía de primera con una de segunda, los defectos para clasificarlas como segundas, y cómo registra contablemente en su sistema los defectos de la mercancía; proporcionara una explicación de los dígitos que componen sus códigos de producto, un listado de las características y elementos que los integran; explicara, al no tomar en cuenta la calidad o espesor, cuáles serían los elementos relevantes para considerarlos como idénticos o similares y si dichos elementos impactan en los costos; reclasificara sus códigos de producto y señalara cuáles son los elementos relevantes para considerarlos idénticos o similares sin contemplar la calidad; correlacionara los códigos de producto exportados a México con los similares vendidos en el mercado interno sin considerar la calidad o espesor, y aportara la metodología y soporte para aplicar un ajuste por diferencias en características físicas;

d. con relación al precio de exportación de la mercancía y sus ajustes, proporcionara los comprobantes de pago que acrediten el pago total de la factura y explicara la metodología empleada para obtener el ajuste propuesto; describiera los gastos en que se incurre desde que la mercancía sale de la fábrica hasta su destino en México; presentara el soporte del ajuste por cargos bancarios y explicara por qué dicho ajuste es incidental a las ventas, así como la metodología y soporte para aplicar un ajuste por concepto de crédito;

e. respecto al cálculo del valor normal, reportara sus ventas internas netas de rembolsos descuentos y bonificaciones, la información necesaria para rastrear sus operaciones, desde la emisión del contrato y hasta el cobro de la venta y sus ajustes; desglosara el significado del término "OEM'S" y señalara cómo se relaciona con la venta del producto investigado en el mercado interno; presentara la información que respalde el ajuste por flete interno, así como el soporte de cada ajuste propuesto y la metodología empleada; señalara los defectos que puede tener una mercancía de segunda, el descuento que aplica a su valor comercial, justificara que no se pueden catalogar como ventas en el curso normal de negocio y su soporte contable; presentara los elementos que acrediten que existen en el mercado interno diferencia en las cantidades que tienen un impacto en la comparabilidad de los precios y el soporte contable de su afirmación; actualizara la tasa de interés al periodo sujeto a investigación o justificara por qué debe utilizarse para ser aplicada al año 2020; aclarara si los clientes de Pomina se ubican en el mismo puerto de salida tanto para las exportaciones a México, como para las ventas en el mercado interno; explicara la razón de aplicar un ajuste por comisión y en qué consiste, así como que el mismo es incidental a las ventas; explicara la metodología de cálculo de cada componente del costo total de producción y su soporte contable; presentara la metodología del cálculo de los gastos generales que presentó y su vínculo con su sistema contable, así como con los estados financieros; demostrara el beneficio obtenido por la venta de chatarra, que los costos de producción se calcularon sobre la base de los registros contables y que estos registros estén en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador, y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado, y calculara el valor reconstruido por código de producto de la mercancía investigada, y

f. explicara su sistema contable y de costos, así como la metodología que siguió para integrar la información referente a las ventas, sus provisiones contables y de los costos de producción, y proporcionara su estructura corporativa y organizacional.

54. El 17 de marzo de 2022, Ton Dong respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 10 de febrero de 2022, para que, entre otras cosas, corrigiera diversos aspectos de forma y aplicara el tipo de cambio de la fecha en la cual cada transacción se llevó a cabo. Asimismo:

a. respecto al producto objeto de investigación, proporcionara su estructura porcentual de costos de producción para fabricar una tonelada de lámina galvanizada, galvalume, pintada, prepintada, galvanizada pintada y prepintada, galvalume pintada y prepintada, y especificara los factores de consumo de cada material que emplea para el acabado final; explicara si es una empresa integrada en la fabricación de aceros planos recubiertos o si es una procesadora que se dedica a incorporar los acabados para finalizar la mercancía a partir de la adquisición de materia prima y explicara cada línea del proceso productivo, así como los materiales que se incorporan en cada una; indicara la tecnología que emplea en la producción de aceros planos recubiertos y, en su caso, en qué proporción, explicara las etapas de su proceso productivo y el valor agregado que imputa en cada subproceso; señalara la materia prima más próxima para fabricar aceros planos recubiertos y si se puede utilizar directamente la lámina rolada en caliente para producirlos; en caso de adquirir materias primas de proveedores extranjeros, indicara si estos enfrentan medidas de remedio comercial y qué países llevan a cabo dichos procedimientos; explicara en qué proporción el grado de acero de la lámina afecta los costos de producción de los aceros planos recubiertos; proporcionara para cada uno de los meses del periodo investigado, precios en el mercado interno de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, identificando los términos y condiciones de venta de los precios, los países de los que se importan las materias primas, así como los niveles de comercio;

b. por cuanto hace a sus sistemas de distribución, explicara cómo se determinan sus precios de venta en el mercado interno entre Ton Dong y los clientes mayoristas, fabricantes de equipos originales, usuario final, y en el mercado de exportación con intermediarios y clientes directos, si celebró algún contrato o acuerdo y, en su caso, los presentara junto con el porcentaje pactado referente al margen de reventa que obtiene dicha comercializadora, a efecto de que aplicara un ajuste por margen de comercialización, y calculara un ajuste por concepto de comisión a las ventas de exportación a México que realizó a través de todas sus comercializadoras;

c. respecto a sus códigos de producto, señalara, de acuerdo con su sistema contable, las características que emplea para conformar los códigos de producto, cuáles impactan en el costo y en el precio de la mercancía investigada y demostrara que los códigos de producto exportados a México, y los de venta en el mercado interno se registran en su sistema contable; reclasificara los códigos de producto con base en los elementos esenciales que impactan en los costos y precios y aportara una correlación de códigos de producto exportados a México con los idénticos o similares vendidos en el mercado interno; aportara la metodología y soporte para aplicar un ajuste por diferencias físicas; señalara los principales criterios que consideró para clasificar los aceros planos recubiertos y justificara la razón de considerar el espesor para la comparación de productos y, en caso de no tomar en cuenta el espesor, cuáles serían los elementos relevantes para considerarlos como códigos de producto idénticos o similares; reclasifique los códigos de producto y realice una correlación de códigos de producto exportados a México con los idénticos y/o similares vendidos en el mercado interno, y proporcionara la metodología y soporte para aplicar un ajuste por diferencias físicas;

d. con relación al precio de exportación de la mercancía y sus ajustes, presentara la información necesaria para rastrear dichas operaciones hasta el cliente final, es decir, la emisión del contrato, orden de compra, descuentos, rebajas y ajustes aplicados; presentara el soporte documental y la explicación detallada de cada concepto de los ajustes que propuso para las ventas de exportación a México; explicara por qué es procedente la metodología empleada para asignar los ajustes con base en las ventas totales prorrateando con mercancía investigada y no investigada, por qué no consideró para la asignación de los ajustes las ventas de la mercancía exportada a México, y por qué es procedente la metodología empleada para prorratear los ajustes con base en los gastos de venta directa para todos los mercados; calculara el ajuste por flete interno; respecto al ajuste por seguro interno, aclarara si la tarifa por este concepto, no contempla el aseguramiento del traslado de la mercancía exportada a México; para cada operación, aplicara el ajuste por concepto de comisiones; calculara un ajuste por gastos portuarios y manejo tomando como base el monto de las operaciones de exportación a México y no las exportaciones a terceros mercados, y presentara la tasa de interés de sus pasivos a corto plazo, correspondiente al periodo investigado y ajustara las operaciones de exportación a México;

e. respecto de los ajustes al valor normal, presentara la información necesaria para rastrear diversas operaciones, desde la emisión del contrato y hasta el cobro de la venta, además de los ajustes que recaen en dichas facturas; presentara el soporte y explicación de cada concepto de ajuste que propuso para las ventas internas reportados, así como las cuentas contables en las que se registran los montos de cada concepto; explicara por qué es procedente la metodología empleada para asignar los ajustes con base en las ventas totales prorrateando con mercancía investigada y no investigada y presentara su soporte contable; presentara la tasa de interés de sus pasivos a corto plazo correspondiente al periodo investigado y ajustara las operaciones de venta en el mercado interno, y justificara que el ajuste por concepto de publicidad es incidental a las ventas y forma parte del precio;

f. calculara, para el periodo investigado, sus costos de producción tomando en cuenta todos los gastos de venta que se generen en la producción de la mercancía investigada; presentara la metodología de cálculo de cada uno de los componentes del costo total de producción, así como su soporte contable; respecto al beneficio obtenido por la venta de chatarra, demostrara que el monto asignado por este concepto en los costos de producción, corresponde únicamente al valor neto del costo de la chatarra y no al valor de venta, además de que el beneficio, es imputable únicamente a la producción de la mercancía investigada, que sus registros están en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador y que reflejan razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto; calculara la utilidad y, con base en sus códigos de producto, el valor reconstruido por código de producto de la mercancía investigada, y

g. explicara su sistema contable y de costos, así como la metodología que siguió para integrar la información referente a las ventas, sus provisiones contables y de los costos de producción, y proporcionara su estructura corporativa y organizacional.

55. El 9 de marzo de 2022, la Vietnam Steel respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 9 de febrero de 2022, para que, entre otras cosas, corrigiera diversos aspectos de forma y proporcionara la estructura porcentual de costos de producción para fabricar una tonelada de lámina galvanizada, galvalume, pintada, prepintada, galvanizada pintada y prepintada, galvalume pintada y prepintada, y especificara los factores de consumo de los materiales empleados para el acabado final; señalara las materias primas que se emplean en Vietnam para la fabricación de aceros planos recubiertos, señalara cuál es la materia prima más próxima para fabricarlos y respondiera si se puede utilizar directamente

lámina rolada en caliente para ello; explicara el proceso de producción de la mercancía en Vietnam, indicara cuál es la principal tecnología empleada, y explicara cada una de las líneas del proceso productivo hasta obtener los productos terminados; detallara los materiales que se incorporan en cada etapa, aportara diagramas de flujo y un listado de los principales productores de aceros planos recubiertos; indicara si su proceso productivo es integrado o sí procesa el producto objeto de investigación, y señalara la proporción de mercancía que se obtiene de cada uno, considerando la adquisición de materias primas locales e importadas; proporcionara las fuentes de información de los indicadores sobre valor y volumen de producción por empresa productora y tipo de lámina (galvanizada, galvalume, prepintada y pintada), valor y volumen de exportación a terceros países, valor y volumen de importación, identificara los países de origen, valor y volumen de producción de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, y valor y volumen de importación de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, identificara los países de los que se importan las materias primas y aportara, para cada uno de los meses del periodo investigado, los costos promedio de producción de aceros planos recubiertos, lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío; proporcionara para cada mes del periodo investigado, precios en el mercado interno de Vietnam, de aceros planos recubiertos por tipo de producto exportado a México (galvanizado, galvalume, prepintado y pintado); en caso de proporcionar listas de ventas efectuadas en el mercado interno del país de origen, justificara la selección de dichos productos y proporcionara la clasificación que permitiera la asociación de los mismos, identificara sus términos y condiciones de venta, metodología de cálculo y aplicara los ajustes correspondientes a fin de obtener precios a nivel ex fábrica; proporcionara precios de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío en el mercado interno de Vietnam, así como precios internacionales de aceros planos recubiertos, lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, identificando su nivel de comercio; indicara los orígenes de las importaciones de aceros planos recubiertos que proporcionó y demostrara que en la producción de aceros planos recubiertos solamente se utiliza lámina rolada en caliente de origen vietnamita y japonés; respecto a su señalamiento en cuanto a que Vietnam tiene dos productores de lámina rolada en caliente, señalara cuáles son estos productores; proporcionara las cifras de valor y volumen de producción de dichos productores en el periodo investigado, y especificara a qué productores exportadores vendieron la lámina rolada en caliente que fabricaron en el periodo investigado; en relación con los indicadores de la industria de aceros planos recubiertos de Vietnam que presentó, proporcionara las empresas de Vietnam que son productoras de aceros planos recubiertos; precisara si la información de producción y de capacidad instalada que reportó corresponde al total de aceros planos recubiertos de las empresas productoras de Vietnam o a una parte del total y, en su caso, identificara a qué empresas corresponde, así como el porcentaje que representan dichas empresas en la producción total de Vietnam, y corroborara las cifras de producción reportadas, debido a inconsistencias en sus anexos.

3. No partes

56. El 21 y 23 de febrero de 2022, TA 2000, S.A. de C.V. (“TA 2000”), Lámina y Placa Comercial, S.A. de C.V. (“Lámina y Placa Comercial”), y Galvasid, S.A. de C.V. (“Galvasid”), respectivamente, respondieron al requerimiento de información que la Secretaría les formuló el 9 de febrero de 2022, para que proporcionaran su capacidad instalada en toneladas métricas, para fabricar aceros planos recubiertos similares a los que son objeto de investigación en 2018, 2019 y 2020.

57. El 23 de febrero de 2022, Nucor-JFE Steel México, S. de R.L. de C.V. (“Nucor JFE Steel México”) y Nucor-JFE México, S. de R.L. de C.V. (“Nucor JFE México”), respondieron al requerimiento de información que la Secretaría les formuló el 9 de febrero de 2022 para que precisaran si producen aceros planos recubiertos similares al producto objeto de investigación y señalaran a partir de qué fecha iniciaron dicha producción; en su caso, describieran las características, normas de fabricación y usos de los aceros planos recubiertos que producen, y proporcionaran su volumen de producción, ventas al mercado interno y exportación, así como su capacidad instalada para fabricar dichos productos. Al respecto, Nucor JFE Steel México manifestó que es una empresa que pertenece al sector de industrias metálicas básicas como el acero, y se dedica exclusivamente al “Galvanizado” de rollo de acero, el cual consiste en galvanizar con cinc la materia prima suministrada en forma de rollos de lámina de acero al carbón, hasta obtener el producto terminado que ya consiste en rollos de lámina de acero galvanizado. Señaló que no tuvo producción ni ventas correspondientes al producto objeto investigado hasta diciembre 2020, en tanto que Nucor-JFE México manifestó que no produce, ni vende aceros planos recubiertos.

58. El 15 y 25 de marzo de 2022, respectivamente, Posco México, S.A. de C.V. (“Posco México”), respondió a los requerimientos de información que la Secretaría le formuló el 2 y 17 de marzo de 2022 para que precisara si produce aceros planos recubiertos similares al producto objeto de investigación y señalara a partir de qué fecha inició dicha producción; en su caso, describiera las características, normas de fabricación y usos de los aceros planos recubiertos que produce, y proporcionara su volumen de producción, ventas al mercado interno y exportación, así como su capacidad instalada para fabricar dichos productos. Al respecto, Posco México señaló que produce aceros planos recubiertos similares al producto objeto de investigación, puntualizó que, a partir de 2019 comenzó a producir aceros planos recubiertos objeto de la investigación.

59. El 25 de marzo de 2022, la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (“CANACERO”) respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 17 de marzo de 2022, para que, corroborara los volúmenes de producción reportados en su respuesta al requerimiento de información presentada el 21 de junio de 2021.

I. Otras comparecencias

60. El 21 de septiembre de 2021 compareció el Ministerio de Industria y Comercio de Vietnam, para solicitar que se utilice la información y datos que proporcionen las empresas vietnamitas para efecto de calcular el margen de dumping, con el fin de garantizar equidad y objetividad para las empresas exportadoras.

61. El 22, 27, 28 de septiembre, 1, 5, 7, 8, 12, 14, y 29 de octubre, 5 de noviembre y 17 de diciembre de 2021, comparecieron las empresas Manejo de Ensamble, S.A. de C.V., Perstima Co., Ltd., Hyspan de México, S.A. de C.V., Tecnología del Pacifico, S.A. de C.V., Leviton de México, S. de R.L. de C.V., Lancermex, S.A. de C.V., CNP International, S. de R.L. de C.V., AJU Steel México, S.A. de C.V., JFE Shoji Steel de México, S.A. de C.V., Lodgist Distribución, S.A. de C.V., Exportadora de Sal, S.A. de C.V., y Donaldson, S.A. de C.V., respectivamente, para manifestar su decisión de no participar en la presente investigación. Por su parte, las empresas Metal Building Systems, S.A. de C.V., Southern Steel Sheet Company, Likom de México, S.A. de C.V., Galvasid, manifestaron que no realizaron operaciones de importación a México durante el periodo investigado, en tanto que la empresa BBM-CPG Mexicana S.A. de C.V., manifestó que, no considera tener un volumen importante para ser parte en la presente investigación.

62. El 5 y 8 de octubre de 2021 comparecieron las empresas Transformación y Servicio de Acero, S.A. de C.V. (“Transformación y Servicio de Acero”), ESJ, S.A. de C.V. (“ESJ”), Baja Steel and Fence, S. de R.L. de C.V. (“Baja Steel and Fence”) y Plesa Anáhuac y Cias, S.A. de C.V. (“Plesa Anáhuac y Cias”), para presentar información y argumentos respecto al primer periodo de ofrecimiento de pruebas, sin embargo los mismos no fueron tomados en cuenta, de conformidad con lo señalado en el punto 69 de la presente Resolución.

63. El 29 de octubre de 2021 compareció la empresa Posco MPPC para presentar información y argumentos respecto al primer periodo de ofrecimiento de pruebas, sin embargo, los mismos no fueron tomados en cuenta, de conformidad con lo señalado en el punto 68 de la presente Resolución.

CONSIDERANDOS

A. Competencia

64. 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 fracción I y IV del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía; 7.5, 9.1 y 12.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (el “Acuerdo Antidumping”), 5 fracción VII y 57 fracción I de la Ley de Comercio Exterior (LCE) y 80 y 82 fracción I del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE).

B. Legislación aplicable

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

C. Protección de la información confidencial

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

D. Derecho de defensa y debido proceso

67. Las partes interesadas tuvieron amplia oportunidad para presentar toda clase de argumentos, excepciones y defensas, así como las pruebas para sustentarlos, de conformidad con el Acuerdo Antidumping, la LCE y el RLCE. La Secretaría las valoró con sujeción a las formalidades esenciales del procedimiento administrativo.

E. Información no aceptada

68. Mediante oficio UPCI.416.21.3185 del 16 de diciembre de 2021, se le notificó a Posco MPPC la determinación de tener por no presentadas sus comparecencias, toda vez que no acreditó la personalidad jurídica de su representante legal, oficio que se tiene por reproducido como si a la letra se insertara en la presente Resolución.

69. Mediante oficios UPCI.416.21.3186, UPCI.416.21.3187, UPCI.416.21.3188 y UPCI.416.21.3189 del 16 de diciembre de 2021, se notificó a las empresas Baja Steel, ESJ, Transformación y Servicio de Acero y Plesa Anáhuac y Cias, la determinación de tener por no presentadas sus comparecencias al no haber corrido transado de su información de conformidad con lo establecido en los artículos 56 de la LCE y 140 del RLCE, por lo que no se acreditaron como parte interesada en la presente investigación, oficios que se tienen por reproducidos como si a la letra se insertaran en la presente Resolución.

F. Respuesta a ciertos argumentos de las partes

1. Aspectos generales

a. Clasificación de la información

70. La Vietnam Steel, las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa manifestaron que no fue posible tener una comprensión razonable e integral respecto a los documentos que fueron presentados para efecto de calcular el precio de exportación y acreditar el ajuste por flete marítimo, en razón de que los mismos se encuentran totalmente velados.

71. Asimismo, en esta etapa de la investigación las Solicitantes señalaron la incorrecta clasificación de la información y la falta de resúmenes públicos adecuados en las comparecencias de las importadoras y exportadoras, en contravención con los artículos 152 y 153 del RLCE. Argumentaron que lo anterior, afecta su derecho de debida defensa y obstaculiza el desarrollo de la presente investigación. Manifestaron que se presentaron, a manera de resúmenes públicos, las traducciones simples de supuestos documentos de exportación, así como formatos con información completamente velada, lo que no permitió apreciar información básica, como el hecho de que sean documentos expedidos por o para las comparecientes, el lugar y fecha de expedición, que se trata de la mercancía investigada, los códigos de producto reportados, que corresponden al país investigado, el lugar de origen y destino de las operaciones, el tipo de cambio, así como la fracción arancelaria y otra información de carácter indudablemente público.

72. Al respecto, la Secretaría precisa que a lo largo de la investigación revisó la información que presentaron las partes interesadas comparecientes y, en el caso que fue procedente, se requirió reclasificar la información que no tenía el carácter de confidencial, en términos de lo establecido en los artículos 6.5 del Acuerdo Antidumping y 148, 149, 150, 152, 153 y 158 del RLCE, así como, de ser el caso, se justificara la clasificación de la información confidencial y presentaran los resúmenes públicos correspondientes, en términos de la normatividad aplicable, por tanto, la información que se encuentra en el expediente administrativo del caso, cumple con las reglas de confidencialidad, por lo que es inexistente la falta de transparencia que alegan las empresas y en ningún momento se les dejó en estado de indefensión, toda vez que contaron de manera oportuna con la información suficiente para formular su defensa.

b. Ausencia de una prevención

73. La Vietnam Steel, las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa destacaron la ausencia de una prevención a las Solicitantes. Al respecto, manifestaron:

a. el artículo 52 fracción II de la LCE, en relación con el artículo 78 del RLCE, impone una obligación a la Secretaría, debiendo requerir información a las solicitantes de una investigación antidumping cuando su solicitud sea “obscura” o “imprecisa”;

b. no constituye una facultad discrecional, sino una facultad reglada, toda vez que el primer párrafo del artículo 52 de la LCE utiliza la palabra “deberá”, mientras que en el artículo 78 del RLCE se utiliza el verbo “podrá”. Este último, no implica una facultad discrecional porque la intención del legislador es que una solicitud de inicio debe ser suficiente o precisa y no deficiente o imprecisa, por lo que no es concebible que dichas disposiciones otorguen a la Secretaría libertad absoluta para decidir si previene o no a las solicitantes, ya que, de esa manera, la Secretaría podría iniciar investigaciones con pruebas deficientes o imprecisas;

c. para determinar si una solicitud contiene deficiencias e imprecisiones, es necesario referirse a los artículos 50 de la LCE, así como 75 y 80 del RLCE. En los que se establece quién está legitimado para presentar una solicitud y se señala que el solicitante deberá de argumentar sobre la necesidad de aplicar cuotas compensatorias, a partir de la existencia de un dumping que cause o amenazan causar daño, respectivamente, y

d. la obligación de fundamentar y motivar las resoluciones de inicio se traduce en que la Secretaría, además de citar los preceptos legales, debe contar con pruebas suficientes que sirvan de apoyo a su conclusión de que existe una probabilidad fundada que se está incurriendo en prácticas desleales de comercio internacional, de acuerdo con una interpretación sistemática de los artículos 31, 32, 50 de la LCE y 75, 78 y 80 del RLCE y una interpretación armónica con el artículo 5.3 del Acuerdo Antidumping. En caso de no contar con pruebas idóneas o que la información sea deficiente e imprecisa para demostrar la probabilidad fundada de la existencia de la práctica desleal, la Secretaría dictaría una resolución de inicio con una indebida motivación.

74. Por su parte, las Solicitantes manifestaron su desacuerdo con los argumentos de las importadoras, exportadoras y la Vietnam Steel, en los siguientes términos:

a. la interpretación hecha por las importadoras, exportadoras y la Vietnam Steel es incorrecta, ya que suponer que es obligatorio para la Secretaría formular una prevención en todos los casos, devendría en inútil y nugatoria la fracción I del artículo 52 de la LCE, que prevé la publicación del inicio de una investigación después de aceptar una solicitud de investigación, e impondría una carga procesal innecesaria en solicitudes de inicio que se presenten de forma correcta, clara y completa;

b. no es aplicable otorgar una obligación absoluta a la Secretaría en relación con la formulación de una prevención, toda vez que, ni el artículo 52 de la LCE ni el artículo 78 del RLCE lo prevén, lo anterior, en razón de que solo se deberá prevenir a la solicitante en caso de que la solicitud de inicio requiera aclaraciones, correcciones o completarse, para lo cual, la Secretaría debe indicar de forma concreta sus deficiencias e imprecisiones;

c. una prevención procede solo si una solicitud de inicio contiene deficiencias o si la Secretaría requiere mayores elementos de prueba. En caso contrario, la Secretaría deberá aceptar la solicitud y declarar el inicio de la investigación respectiva, conforme a lo establecido en los artículos 52 fracción I de la LCE, 80 y 81 del RLCE, y

d. en la presente investigación la Secretaría concluyó que existen elementos suficientes para acreditar que las importaciones originarias de Vietnam se efectuaron en condiciones de dumping y causaron daño a la rama de producción nacional de mercancías similares a las investigadas, siendo innecesaria la aplicación de una prevención sobre la solicitud.

75. La Secretaría considera que los argumentos de la Vietnam Steel, las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa son improcedentes, en razón de lo siguiente:

a. los artículos 52 de la LCE y 78 del RLCE no establecen para la Secretaría la obligación de formular una prevención a las solicitantes de una investigación, en tanto su solicitud cumpla con los requisitos establecidos en los artículos 50 y 51 de la LCE, 75 del RLCE, 5.2 y 5.3 del Acuerdo Antidumping, asimismo, no sea obscura o irregular tal y como lo refiere el artículo 75 del RLCE. Por el contrario, establecen en la figura de la prevención una facultad reglada, al estar condicionada a que se configure de forma concreta y específica, un supuesto previamente normado, es decir, que la solicitud carezca de pruebas suficientes de dumping, daño y su correspondiente relación causal o incluya afirmaciones no apoyadas por las pruebas pertinentes, situación que no se actualizó en la presente investigación;

b. el artículo 52 fracción I de la LCE sustenta el hecho de que la legislación en materia de prácticas desleales de comercio internacional establece la posibilidad de iniciar una investigación sin que medie una prevención, en el entendido que, el uso de esta fracción se encuentra supeditado a que las solicitantes de una investigación presenten y acrediten, con su respuesta al formulario oficial expedido por la Secretaría y a partir de pruebas suficientes, la existencia de dumping, de daño y de su correspondiente relación causal, conforme a lo dispuesto en los artículos 50 y 51 de la LCE, 75 del RLCE y 5.2 y 5.3 del Acuerdo Antidumping, y

c. como se señaló en el punto 253 de la Resolución de Inicio, la solicitud de inicio de la presente investigación contó con elementos suficientes para presumir que durante el periodo investigado las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam se realizaron en presuntas condiciones de discriminación de precios y causaron daño material a la rama de producción nacional del producto similar, situación que configuró el supuesto establecido en el artículo 52 fracción I de la LCE.

c. Periodo investigado y analizado

76. En esta etapa de la investigación, la Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa, cuestionaron la determinación del periodo investigado y analizado que la Secretaría estableció en el punto 256 de la Resolución de Inicio.

77. Manifestaron que los periodos que la Secretaría estableció, no cumplen con lo dispuesto en la legislación nacional e internacional aplicable, de modo que, por una parte, deja en estado de indefensión a empresas que exportaron de Vietnam el producto objeto de investigación durante el primer semestre del 2021 y, por otra, no puede realizarse una determinación objetiva y razonable de dumping, la relación causal y el daño actual. Para sustentar esta consideración, de conformidad con el artículo 76 del RLCE y la recomendación G/ADP/6 del Comité de Prácticas Antidumping de la Organización Mundial del Comercio (OMC), argumentaron que el periodo analizado debe ser lo más cercano al inicio de la investigación, lo cual no ocurrió en el presente procedimiento, puesto que:

a. entre la terminación del periodo analizado y la presentación de la solicitud, así como el inicio de la investigación, ocurre un desfase de casi seis meses y de ocho meses, respectivamente;

b. en la investigación antidumping sobre las importaciones de planchón originarias de Rusia y Brasil, la propia Ternium emitió argumentos tendientes a señalar que los periodos investigado y analizado que se fijaron en dicho procedimiento eran ilegales, puesto que se encontraban casi siete meses desfasados de la presentación de la solicitud;

c. señalaron que, por lo anterior, Ternium estará de acuerdo en que seis meses entre la terminación del periodo y la solicitud de inicio también constituye un desfase excesivo o, por lo menos, irrazonable, debido a que el promedio de la práctica administrativa del referido desfase es de cuatro meses, tal y como lo señaló en la investigación señalada en el inciso anterior, y

d. lo descrito anteriormente también se encuentra apoyado por los precedentes internacionales de la OMC, que Ternium invoca en la investigación antidumping sobre las importaciones de planchón originarias de Rusia y Brasil, por ejemplo, México – Tuberías de acero y México – Medidas antidumping sobre el arroz.

78. La Vietnam Steel, así como las empresas importadoras y exportadoras señaladas, consideraron que la Secretaría debe asegurarse de que el periodo analizado e investigado terminen lo más cercano posible a la presentación de la solicitud y de la iniciación de la investigación, por lo que debió requerir a las Solicitantes para el cumplimiento de tal fin, de conformidad con el artículo 76 del RLCE y con la recomendación G/ADP/6 del Comité de Prácticas Antidumping de la OMC.

79. Por su parte, Ternium y Tenigal manifestaron su desacuerdo con los argumentos de la Vietnam Steel, las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa. Al respecto, consideraron que los periodos que la Secretaría fijó cumplen con lo que la legislación en la materia establece para efectos de determinar el dumping (periodo objeto de investigación) y evaluar el daño a la rama de producción nacional (periodo analizado). Para sustentarlo, argumentaron que:

a. si bien el Acuerdo Antidumping no establece un periodo determinado y tampoco directrices para determinar los periodos de investigación, en el documento G/ADP/6 del 16 de mayo del 2000, el Comité de Prácticas Antidumping de la OMC sí establece recomendaciones. No obstante, dicho Comité reconoció que tales directrices no excluyen la posibilidad de que, al definir los periodos investigado y analizado, las autoridades investigadoras tomen en cuenta las circunstancias particulares de cada investigación y se aseguren sean adecuados en cada caso. El artículo 76 del RLCE retoma tales directrices;

b. en el presente procedimiento, los periodos señalados cumplen con las directrices señaladas en el documento G/ADP/6 del 16 de mayo del 2000, así como con lo dispuesto en el artículo 76 del RLCE, puesto que el periodo analizado cubre 2018, 2019 y 2020 (tres años), en tanto que el periodo objeto de investigación abarca de enero a diciembre de 2020 (12 meses) y concluye en la fecha más cercana posible del inicio del procedimiento (30 de agosto);

c. el periodo investigado y analizado establecidos en la Resolución de Inicio, también concilian con la práctica administrativa de la Secretaría, por ejemplo, la investigación antidumping sobre las importaciones de planchón originarias de Brasil y Rusia, y

d. existen criterios de paneles internacionales que apoyan la legalidad y razonabilidad de los periodos investigado y analizado establecidos en la presente investigación. Uno de ellos también fue citado por la Secretaría en la investigación antidumping sobre las importaciones de planchón originarias de Brasil y Rusia. En efecto, en el punto 66 de dicha resolución la Secretaría explica que en el Informe del Grupo Especial del caso México-Derechos antidumping sobre las Tuberías de acero procedentes de Guatemala (WT/DS331/R), del 17 de abril de 2007, se respalda la validez de los periodos considerados.

80. Al respecto, la Secretaría precisa que para fijar el periodo investigado y de análisis de daño, evalúa si los propuestos por las empresas solicitantes cumplen con la normatividad en la materia en lo relativo a los periodos de recopilación de datos para determinar la existencia de daño y de prácticas de discriminación de precios en las investigaciones antidumping, considerando las particularidades propias de cada investigación. En este sentido, la obligación de considerar la fecha "más cercana posible" atiende a una cuestión de factibilidad, en el entendido de que las partes no están obligadas a lo imposible, por ello, la Secretaría tomó en cuenta, para la fijación del periodo investigado, entre otros puntos, cuestiones materiales y de accesibilidad como la disponibilidad de la información al momento de presentar la solicitud, el tipo de industria de que se trata, así como la calidad y cantidad de información.

81. El informe del Grupo especial del caso México - Derechos antidumping sobre las tuberías de acero procedentes de Guatemala (WT/DS331/R), del 17 de abril de 2007, respalda esta consideración. En efecto, el punto 7.234 de dicho informe establece que:

> 7.234. Consideramos que habría sido adecuado y deseable que Economía hubiera reunido datos actualizados, si no antes de la iniciación, al menos a los efectos de su análisis sustantivo del daño. Sin embargo, observamos que hay limitaciones temporales prácticas por lo que respecta a la producción, reunión y análisis de datos. Habida cuenta, en particular, del tiempo necesario para que se produzcan y publiquen datos del tipo de los incluidos en esta solicitud en materia antidumping, y para que posteriormente los reúna y analice el solicitante con el fin de utilizarlos en su solicitud, no fue irrazonable que la autoridad investigadora utilizara un conjunto de datos correspondientes a un periodo que había concluido ocho meses antes de la iniciación de la investigación.
>
> [Énfasis añadido]

82. En consecuencia, la Secretaría considera que, contrario a lo que sostienen la Vietnam Steel, así como las empresas importadoras y exportadoras, los periodos fijados cumplen con lo dispuesto en el artículo 76 del RLCE y la Recomendación contenida en el documento G/ADP/6 del 16 de mayo de 2000, del Comité de Prácticas Antidumping de la OMC, considerando lo siguiente:

a. los periodos fijados no contradicen lo dispuesto en el artículo 76 del RLCE y la Recomendación de la OMC, puesto que ninguna de estas disposiciones precisa un número determinado de meses entre el fin del periodo investigado y la presentación de la solicitud, o directrices para cumplir con dicho requisito. En este sentido, el periodo analizado cubre tres años e incluye al investigado, el cual está constituido por doce meses y termina en la fecha más cercana posible a la Resolución de Inicio, y

b. si bien los precedentes de la OMC que las Solicitantes, así como la Vietnam Steel y las empresas importadoras y exportadoras refieren, indican que el periodo investigado debe ser lo más cercano posible a la iniciación de la investigación para que el análisis de dumping, daño y causalidad se base en pruebas positivas, tampoco precisan un número de meses entre el fin del periodo investigado y la presentación de la solicitud. Destaca que, en el caso México - Tuberías de acero, el Grupo Especial determinó que existen limitaciones temporales prácticas que enfrentan los productores nacionales para recopilar la información, datos y pruebas requeridos para la solicitud de inicio, por lo que un desfase de ocho meses entre el fin del periodo investigado y el inicio de la investigación no impide un examen objetivo del dumping y del daño, así como de la relación causal.

83. Con base en lo señalado anteriormente, la Secretaría reitera que el periodo investigado y analizado, que fijó en la presente investigación, cumplen con lo que el artículo 76 del RLCE y la Recomendación de la OMC (documento G/ADP/6) disponen, toda vez que el periodo analizado cubre tres años e incluye al investigado, el cual está constituido por doce meses y termina en la fecha más cercana posible a la Resolución de Inicio, tomando en cuenta las limitaciones temporales para la recopilación de datos y el análisis que la autoridad investigadora debe realizar. En consecuencia, dichos periodos permiten realizar, de forma razonable, una determinación de la existencia de daño basada en pruebas positivas y mediante un examen objetivo, en los términos que el artículo 3.1 del Acuerdo Antidumping prevé. Por lo anterior, carece de sustento alguno el argumento de la Vietnam Steel y de las empresas importadoras y exportadoras en el sentido de que los periodos que se fijaron en la Resolución de Inicio dejan en estado de indefensión a empresas que exportaron de Vietnam el producto objeto de investigación durante el primer semestre del 2021.

d. Importaciones temporales y al amparo de la Regla Octava

84. La Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa solicitaron excluir de la investigación a las importaciones temporales, incluidas aquellas que se realicen mediante el mecanismo de Regla Octava.

85. Argumentaron que, de acuerdo con el Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por las siglas en inglés de "General Agreement on Tariffs and Trade") y el artículo 2.1 del Acuerdo Antidumping, "… el dumping es la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal…" y "… un producto es objeto de dumping cuando se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal", respectivamente. Sin embargo, las importaciones temporales no cumplen con dichos criterios, puesto que:

a. no se introducen al mercado de otro país, pues su objetivo es retornar al extranjero después de un proceso de transformación, salvo que realicen el cambio de régimen a definitivo. Por consiguiente, no existe una explotación comercial en México y, por tanto, no ocurre un desplazamiento de ventas nacionales por las importaciones temporales, ya que estas no son en realidad una venta nacional, sino al mercado de exportación;

b. las importaciones temporales, entre ellas las que se realizan bajo un Programa IMMEX-maquila, no declaran como valor en aduana el correspondiente al de la transacción que implique el pago de un precio que pueda ser objeto de comparación con el valor normal, a fin de determinar la existencia de dumping;

c. la introducción de una mercancía al mercado o al comercio se produce hasta que se destina a un régimen de importación definitivo, lo que le permite permanecer en territorio nacional y determinar un valor de transacción (precio pagado) para el caso de su comercialización o venta. Es hasta ese momento cuando se logra obtener un precio de exportación comparable con el valor normal, y

d. las empresas con inversión en México a través de una empresa IMMEX-maquila, ya tienen contratada la proveeduría de acero con proveedores mundiales, donde seguramente las Solicitantes compiten. De no ser estas las elegidas como proveedores, es debido a que existen otros productores mundiales más eficientes, pero no por razones de prácticas desleales.

86. Por su parte, Ternium y Tenigal manifestaron que es improcedente la argumentación de la Vietnam Steel y de las empresas importadoras y exportadoras señaladas, tendiente a sustentar la exclusión de las importaciones temporales en la presente investigación. Argumentaron que, además de que en su solicitud indicaron de forma expresa que la investigación cubre todos los regímenes de importación:

a. el Acuerdo Antidumping, la LCE y el RLCE no prevén efectuar una distinción entre importaciones por régimen aduanero a fin de evaluar si existe una práctica desleal o para efecto de aplicar cuotas compensatorias; por el contrario, postulan un principio de "no discriminación" sobre las importaciones. Asimismo, la Ley Aduanera prevé que a partir de 2001 las importaciones temporales queden sujetas a gravámenes compensatorios. Igualmente, el Decreto por el que se modifica el diverso para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación y el Acuerdo por el que la Secretaría de Economía emite Reglas y Criterios de Carácter General en Materia de Comercio Exterior imponen la obligación de establecer "gravámenes compensatorios" a las importaciones temporales;

b. la información que obra en el expediente administrativo permite concluir que existen elementos suficientes para presumir que, durante el periodo investigado, las importaciones investigadas (sin distinción de régimen de importación), se efectuaron en condiciones de dumping y causaron un daño importante a la rama de producción nacional;

c. las importaciones temporales que ingresan al mercado nacional, se explotan comercialmente y tienen un valor de transacción (precio pagado), puesto que estas importaciones:

i. ingresan al mercado nacional como insumo para su transformación, para luego exportarse; en este sentido, los productores nacionales son desplazados como proveedores de aceros planos recubiertos;

ii. constituyen actos de comercio y, por tanto, se explotan comercialmente ya que, por una parte, las empresas del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación ("IMMEX") son sociedades constituidas conforme las leyes mercantiles mexicanas, las actividades que realizan en el territorio nacional constituyen actos de comercio y, por otra, se someten a un proceso de manufactura en México, lo que constituye un acto de comercio, de manera tal que compiten con los productos nacionales como opción de proveeduría, y

iii. tienen un valor de transacción, puesto que se encuentran obligadas al pago del Impuesto General de Importación (IGI), que se determina con base en el valor en aduana, mismo que es comparable (debidamente ajustado) con el valor normal en el país de exportación, de modo que dichos productos sí tienen un precio, de hecho, lo único que se actualiza al cambiar el régimen de importación temporal a definitivo es el tipo de cambio utilizado, lo que genera una actualización en la base gravable para el pago de IGI e Impuesto al Valor Agregado.

d. los aceros planos recubiertos que fabrican las Solicitantes y los productos objeto de investigación, ya sea que se importan mediante el régimen de importación temporal o definitivo son similares y, por tanto, compiten. En consecuencia, las importaciones temporales de estos productos de Vietnam ocurren debido a que se realizan en condiciones de dumping y no porque otros proveedores mundiales sean más eficientes que los nacionales.

87. Al respecto, la Secretaría determinó que la solicitud de la Vietnam Steel, las exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como de las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa no es procedente. La Secretaría concuerda con las Solicitantes en que la normatividad en materia de comercio exterior, tanto internacional como nacional, no prevé efectuar una distinción entre las importaciones por régimen aduanero para efectos de evaluar si existe o no una práctica desleal de comercio internacional o para efectos de aplicar cuotas compensatorias, en su lugar, existe una interpretación en el sentido de que, de justificarse, estas medidas deben aplicarse sin distinción. Lo anterior, en razón de lo siguiente:

a. el Artículo VI del GATT considera que "… el dumping, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza causar un daño importante a una rama de producción existente de una parte contratante…";

b. el artículo 9.2 del Acuerdo Antidumping prevé expresamente "no discriminar" importaciones, cuando se trata del cobro de cuotas compensatorias sobre importaciones declaradas objeto de dumping y causantes de daño (salvo que se trate de "compromisos de precios");

c. de conformidad con el Artículo Sexto Transitorio del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Aduanera (Decreto IMMEX), publicado en el DOF el 31 de diciembre de 2000, que reformó diversas disposiciones de la Ley Aduanera y, en específico adicionó la fracción I del artículo 104, precisa que, en lo relativo al pago de las cuotas compensatorias, las mismas son aplicables a las mercancías que se introduzcan bajo el régimen de importación temporal, depósito fiscal y de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado, en los términos y condiciones que establezcan las resoluciones definitivas que se emitan como resultado de las investigaciones; de manera que, si se aplican las cuotas compensatorias a las importaciones temporales, debe establecerse así en la Resolución correspondiente;

d. el 6 de julio de 2007 se publicó en el DOF el Acuerdo por el que la Secretaría de Economía emite Reglas y Criterios de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, mismo que en su artículo 2.5.2 confirmó que las cuotas compensatorias son aplicables a las importaciones temporales, cuando así lo dispongan expresamente las resoluciones respectivas. El Acuerdo vigente publicado en el DOF el 31 de diciembre de 2012 mantiene esta disposición, y

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

88. Por otra parte, en contraste con lo que la Vietnam Steel y las empresas importadoras y exportadoras afirman, la Secretaría considera que las importaciones temporales de aceros planos recubiertos que ingresan al mercado, se explotan comercialmente y tienen un valor de transacción, por lo siguiente:

a. tal como lo argumentaron, las importaciones temporales retornan al extranjero después de un proceso de trasformación. Es decir, los aceros planos recubiertos ingresan al mercado nacional como insumo, particularmente para la industria automotriz, el cual, una vez integrado, puede destinarse al mercado de exportación como vehículo automotriz, y

b. en el listado de pedimentos de importaciones y en la documentación de importaciones originarias de Vietnam que las empresas importadoras comparecientes aportaron, señalados en el punto 734 de la presente Resolución, las importaciones temporales indican un valor en lo que corresponde a valor en aduana, mediante el cual, se determinan los impuestos correspondientes, de modo que, a juicio de la Secretaría, de dicho valor se desprende un precio, mismo que, ajustado, es comparable con el valor normal de Vietnam.

89. Asimismo, carece de sustento la consideración de la Vietnam Steel y las empresas importadoras y exportadoras referidas, en el sentido de que otros productores mundiales fueron los proveedores de aceros planos recubiertos mediante importaciones temporales debido a que son más eficientes que las Solicitantes, pero no por razones de prácticas desleales. En efecto, por una parte, en el expediente administrativo no existe prueba alguna que sustente esa consideración y, por otra, conforme al punto 664 de la presente Resolución, las importaciones investigadas se realizaron en condiciones de discriminación de precios.

2. Precio de exportación

90. La Vietnam Steel, las exportadoras Hoa Phat, Hoa Sen, Maruichi, Nam Kim, Pomina y Ton Dong, así como las importadoras, Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa, manifestaron que las Solicitantes señalaron en la respuesta al formulario oficial que no contaron con información para identificar quiénes fueron los posibles exportadores, no obstante que tuvieron acceso a los avisos automáticos de exportación, como se desprende de los siguientes señalamientos.

91. Explicaron que, con base en el punto 21 de las instrucciones del llenado del Aviso Automático de Importación, en la página de Internet https://www.gob.mx/tramites/ficha/aviso-automatico-de-importacion-para-productos-siderurgicos/SE720, la Secretaría solicita a los interesados proporcionar información sobre los datos de la empresa productora. Así, al tener acceso a los avisos automáticos, las Solicitantes conocían las productoras exportadoras de Vietnam, por lo que es contradictorio, que no conocían el nombre de los exportadores, pero al mismo tiempo obtuvieron información y documentación confidencial de una presunta transacción real, misma que se debe hacer pública para conocer el productor en cuestión, así como explicar y justificar la licitud de cómo obtuvieron dicha información. De acuerdo con los puntos 98 y 120 de la Resolución de Inicio, la Secretaría sabía que empresas productoras de Vietnam, como Hoa Sen, exportaron la mercancía investigada durante el periodo investigado.

92. Por su parte, las Solicitantes replicaron que las afirmaciones de las empresas importadoras y exportadoras, así como de la Vietnam Steel carecen de sustento por los siguientes motivos:

a. aportaron la mayor información posible con base en indagatorias exhaustivas. En este sentido, el precio de exportación se acreditó con las estadísticas de importación del Servicio de Administración Tributaria (SAT) a través de la CANACERO. Señalaron que el precio promedio de exportación de la mercancía investigada corresponde a la totalidad de las operaciones de importación originarias de Vietnam para el periodo investigado y no a una sola operación;

b. la base de datos proporcionada no incluye información de los productores exportadores de Vietnam. Dicha información no está a disposición de las Solicitantes;

c. las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel desconocen la información disponible de los avisos automáticos, y asumen erróneamente que las Solicitantes debieron contar con las solicitudes de trámite de dichos avisos. La información de avisos automáticos se consultó en la página de Internet, https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/avisospermisos.html, de la Secretaría, en la pestaña "Automáticos". Agregaron que la aseveración referente a que "las Solicitantes conocían o debían conocer las empresas productoras de Vietnam" carece de sustento, pues la información consultada en los avisos automáticos no identifica a los exportadores o productores;

d. se consultaron otras fuentes de información para proporcionar datos de productores y posibles exportadores de acero planos recubiertos en Vietnam, tales como el CRU International Group ("CRU") y páginas de Internet de empresas productoras vietnamitas, que permitieron identificar a las posibles productoras y exportadoras. De esta información, se encontraron datos específicos de la empresa Hoa Sen, en la que se constató que dicha productora exportó aceros planos recubiertos a México en el periodo investigado, y

e. la información aportada por las Solicitantes es exacta, pertinente y suficiente para determinar el precio de exportación de los aceros planos recubiertos de Vietnam.

93. En este sentido, la Secretaría considera que los argumentos de las empresas importadoras y exportadoras, así como de la Vietnam Steel son improcedentes, toda vez que, como se describe en los puntos 37 y 49 de la Resolución de Inicio, para acreditar el precio de exportación presentaron el listado de las importaciones del producto objeto de investigación provenientes de Vietnam, que obtuvieron del SAT a través de la CANACERO.

3. Ajustes al precio de exportación

94. Las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel manifestaron que, en el inicio de la investigación, las Solicitantes presentaron ajustes exagerados y sin soporte documental. Al respecto, manifestaron lo siguiente:

a. Flete interno

95. Señalaron que las Solicitantes propusieron un ajuste por flete interno erróneo. Agregaron que de acuerdo con los puntos 67 y 69 de la Resolución de Inicio, proporcionaron tarifas de transporte terrestre que obtuvieron de la empresa Phuoc Tan Transport Co.; se consideró el tramo desde el puerto Phu My hasta la planta "Phu My" de la empresa Hoa Sen, el productor más grande de aceros planos recubiertos, y se señala que la Secretaría revisó la página de Internet de la empresa transportista y observó que las tarifas incluyen el transporte de productos de acero, pero no especificó si transporta aceros planos recubiertos.

96. Cuestionaron que dicha empresa pueda transportar aceros planos recubiertos sin el riesgo de dañar la mercancía y que las Solicitantes y la Secretaría consideraran que, camiones como los que se observan en la página de Internet de la empresa transportista, puedan transportar aceros planos recubiertos. Agregaron que, en las imágenes que aparecen de la página de Internet, no se observa que sean transportados productos de acero, sino pacas de ropa, material de reciclaje o basura. Destacaron que la mercancía objeto de investigación debe ser transportada en equipo apto y seguro para prevenir daños y minimizar devoluciones.

97. Manifestaron que la industria del acero en Vietnam ha desarrollado infraestructura para el transporte de bobinas, junto con el equipo necesario para carga y descarga. Solicitaron a la Secretaría que indague si las Solicitantes recurren a servicios similares de transporte en el mercado mexicano, así, si la Secretaría llegara a confirmar que se utilizan estos medios de transporte, debe tomarse en cuenta como otro elemento que puede explicar pérdidas de compras, devoluciones, rembolsos y/o compensaciones por parte de las Solicitantes. Resaltaron que dicho ajuste también considerado para ajustar el valor normal resulta inaplicable.

98. Por su parte, Ternium y Tenigal indicaron que el ajuste por flete interno no es erróneo, ya que el soporte documental del transportista indica explícitamente que transporta bobinas de acero. Asimismo, descalificaron el que una empresa transportista deba presentar en su página fotografías de toda su flotilla, así como la falta de pruebas en relación con la supuesta “infraestructura única para el transporte de bobinas en los caminos del país”.

99. Al respecto, la Secretaría considera que el señalamiento de las empresas importadoras y exportadoras, así como de la Vietnam Steel es improcedente, toda vez que, como se describe en el punto 70 y 86 de la Resolución de Inicio, la Secretaría constató en la página de Internet de la empresa transportista que las tarifas incluyen el transporte de productos de acero y, como lo precisan las Solicitantes, en la fuente del documento se puntualiza que la empresa transporta planchas de acero, bobinas, acero inoxidable, entre otros.

100. Asimismo, la Secretaría observó en la página de Internet de la empresa transportista que, entre los productos de acero, se incluye el transporte de chapas de acero galvanizadas. Observó que las tarifas corresponden a la ciudad de Hanoi y las provincias del norte, considerando la distancia desde el puerto de Phu My hasta la planta de Hoa Sen, ubicada en la misma ciudad. Por esta razón, la Secretaría consideró como válida la información presentada por las Solicitantes para ajustar el precio de exportación por concepto de flete interno, entre otros ajustes, como se señala en los puntos 78 y 88 de la Resolución de Inicio.

b. Flete marítimo

101. Las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel señalaron que el ajuste por flete marítimo se sustenta en una presunta transacción real. Destacaron que las Solicitantes presentaron una explicación simplista para considerar el flete marítimo de dicha operación, toda vez que debían saber que la mayoría de los envíos de los exportadores agremiados a la Vietnam Steel, exportan la mercancía investigada a diferentes puertos mexicanos del Pacífico por razones geográficas, por lo cual, resulta sospechoso utilizar uno de los destinos más lejanos y menos utilizados para tal efecto. Manifestaron que la información y metodología del ajuste por flete marítimo son inexactos porque se utiliza una referencia errónea para la mayoría de las exportaciones.

102. Agregaron que, debido a la distancia entre Vietnam y México, y dependiendo del término de la venta, el flete marítimo puede tener una participación importante en el precio. Manifestaron que las Solicitantes y la Secretaría debieron contar no solo con el debido soporte documental, sino también con una metodología razonable, pertinente y exacta, lo cual no ocurrió. Agregaron que, debido a la pandemia, se han incrementado los costos del flete marítimo significativamente desde el 2020.

103. Por su parte, las Solicitantes reiteraron que la transacción corresponde a la mercancía y al periodo investigado, así como a uno de los principales productores en Vietnam, información que no podría ser más pertinente y exacta en relación con dicho ajuste.

104. Agregaron que el ajuste no refiere a "una presunta transacción real", sino al hecho de que Vietnam se ubica en otro continente, debe transportarse a territorio nacional y de acuerdo con las características y volúmenes de las importaciones investigadas es poco viable otro tipo de transporte. Aclararon que las exportaciones originarias de Vietnam a México sí llegan a territorio nacional cotidianamente por los puertos del

Golfo de México, sea el de Veracruz, Altamira o Tuxpan, y no exclusivamente del Pacífico. Detallaron que, con base en información aportada por los importadores comparecientes, tales como Posco International México, Pytsa y Dufmex, se confirma que recibieron mercancía investigada en puertos del Golfo de México.

105. En relación con el argumento de que las Solicitantes presentaron una explicación simplista para considerar el flete marítimo porque la mayoría de los envíos de los exportadores llegan a diferentes puertos mexicanos, por razones geográficas, la Secretaría considera que el señalamiento es infundado. Como bien lo señalan las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel, en el punto 54 de la Resolución de Inicio las Solicitantes proporcionaron una factura comercial para acreditar los ajustes por concepto de flete y seguro marítimos desde el puerto de Phu My en Vietnam, hasta el puerto mexicano de Tuxpan, Veracruz, correspondiente al periodo investigado. Así, los datos empleados se sustentan en una factura de venta de exportación a México efectivamente realizada, y no en una explicación simplista. Es decir, los datos se respaldan en una factura de venta de exportación a México efectivamente realizada y corresponde al principal productor exportador, de acuerdo con los volúmenes reportados por cada uno de los productores exportadores que comparecieron en la presente investigación, y con base en las operaciones de exportación reportadas por dicho productor exportador en su respuesta al formulario oficial, la Secretaría constató que algunas operaciones de venta tienen como destino el puerto de Tuxpan, Veracruz.

106. La Secretaría aclara que la metodología empleada para el cálculo del ajuste es razonable y pertinente, contrario a lo que alegan las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel, toda vez que en la factura se identificó que los términos de venta de esa operación se encuentran a nivel costo, seguro y flete (CIF, por las siglas en inglés de "Cost, Insurance and Freight") y los montos por concepto de flete y seguro marítimos son específicos para transportar aceros planos recubiertos desde el puerto de Phu My en Vietnam, hasta el puerto mexicano.

107. Adicionalmente, como se señala en el punto 55 de la Resolución de Inicio, la Secretaría corroboró los datos de la factura en la base de datos de las importaciones originarias de Vietnam que obtuvo del Sistema de Información Comercial de México (SIC-M), tales como, el importador, el comercializador, los términos de venta, los valores y las cantidades, sin encontrar diferencias.

c. Embalaje

108. Las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel alegaron que, con base en lo descrito en el punto 62 de la Resolución de Inicio, para el ajuste por embalaje, las Solicitantes presentaron información de la página de Internet de ArcelorMittal Dofasco en Canadá, y que la Secretaría la aceptó porque "se trata de la mejor información disponible que tuvieron las Solicitantes a su alcance", no obstante, no hay explicación del esfuerzo por indagar información del ajuste en Vietnam.

109. Destacaron que el precio de exportación y sus ajustes deben estar basados en referencias del país exportador, de conformidad con el artículo 2, párrafos 1 y 4 del Acuerdo Antidumping. Señalaron que las Solicitantes no justificaron que la referencia es válida para las exportaciones de Vietnam ni hicieron un esfuerzo para adaptar dichos precios a este país.

110. Agregaron que, suponiendo sin conceder que la referencia del ajuste pudiera ser una prueba razonable al alcance de las Solicitantes, sostienen que ello no significa que la prueba automáticamente sea válida, pertinente y exacta. Señalaron que en el expediente administrativo no hay ningún registro del esfuerzo de las Solicitantes para obtener una referencia de embalaje en Vietnam ni tampoco para adaptar dicha referencia a las condiciones de ese mercado.

111. En relación con este ajuste, las Solicitantes aclararon que hicieron un esfuerzo exhaustivo por encontrar información pública del costo o 'extra-precios' de este ajuste de productores vietnamitas. Sin embargo, la información no estuvo razonablemente al alcance; de hecho, se trata de datos difícil de encontrar para cualquier país, pues no suele publicarse. Señalaron que hicieron un esfuerzo por proporcionar todos los elementos para ajustar el precio de exportación con información pública disponible de ArcelorMittal Dofasco, en Canadá, la cual corresponde a aceros planos recubiertos. Agregaron que la información es pertinente, puesto que Canadá se ubica en la misma área de comercio internacional (América del Norte) en la que operan los productores nacionales, importadores y en la que han operado los exportadores investigados, por lo cual, el ajuste puede servir como referente internacional para el mercado nacional.

112. Al respecto, la Secretaría reitera su determinación contenida en el punto 62 de la Resolución de Inicio al aceptar el ajuste, toda vez que corroboró en la página de Internet de JSW Steel LTD, que los rollos de acero destinados a la exportación deben de ser protegidos para su transporte con bandas, envolturas, protecciones laterales y revestimientos de núcleo y, para los rollos pintados, además deben utilizar plataformas.

113. Respecto a que las Solicitantes no justificaron que la referencia del ajuste sea válida y que no se hizo un esfuerzo para adaptar dicho ajuste a Vietnam, la Secretaría manifiesta que, al no tener a su alcance datos del ajuste de Vietnam, las Solicitantes emplearon la información públicamente disponible que es la de ArcelorMittal Dofasco en Canadá, y que el embalaje es indispensable para la protección de la mercancía en su transporte, de conformidad con el artículo 5.3 del Acuerdo Antidumping.

114. La Secretaría expone que, el ajuste proveniente de esa fuente de información podría aplicar en contra de las Solicitantes con un margen de dumping menor, al ser un costo más bajo que el que podría prevalecer desde Vietnam hasta México. Así, la Secretaría consideró como válida la información presentada por las Solicitantes para ajustar el precio de exportación por concepto de embalaje, entre otros ajustes, como se señala en el punto 78 de la Resolución de Inicio.

d. Maniobras y gastos de exportación y otros ajustes

115. Las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel indicaron que las Solicitantes obtuvieron datos de Doing Business 2020 del Banco Mundial, una fuente de información desacreditada. Señalaron que, de acuerdo con reportes periodísticos internacionales, la directora del Banco Mundial presionaba a sus subordinados para distorsionar metodologías, índices y cifras para mejorar el ranking de ciertos países. Destacaron que las Solicitantes y la Secretaría debían saber esta situación que dio a conocer el Banco Mundial y medios internacionales desde 2020. Para sustentar su argumento, presentaron la publicación periodística, "Cuestionan a líder del FMI por ranking de China", emitida por Bloomberg el 16 septiembre de 2021, así como la nota, "Doing Business: Declaración sobre irregularidades en los datos" publicada por el Banco Mundial en la página de Internet, https://www.bancomundial.org/es/news/statement/2020/08/27/doing-business---data-irregularities-statement, del 27 de agosto de 2020.

116. Agregaron que el Banco Mundial activó una auditoría interna y detuvo la publicación de la edición del Doing Business 2021, debido a que la información reportada carece de confiabilidad e imparcialidad. Concluyeron que, por estas razones, las pruebas del ajuste no pueden ser consideradas como exactas y pertinentes.

117. Las Solicitantes replicaron que el ajuste por maniobras y costos de exportación es razonable y válido, toda vez que, en primer lugar, la publicación Doing Business ha sido utilizada para el cálculo del ajuste en procedimientos administrativos por prácticas desleales de diversas autoridades investigadoras, como la mexicana. Por ejemplo, en la Resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de placa de acero en hoja originarias de la República Italiana y Japón, publicada en el DOF el 30 de abril de 2019, o la Resolución de inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de planchón de acero al carbón y aleado originarias de Brasil y de Rusia, publicada el 21 de septiembre de 2020.

118. Agregaron que, como se evidencia en diferentes notas de prensa, el hecho al que las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel hacen referencia, consistió en que un informe determinó que líderes del Banco Mundial influyeron para impulsar la clasificación de China y de otros tres países (Emiratos Árabes, Arabia Saudita y Azerbaiyán), sin embargo, en el informe no se hace mención de Vietnam y mucho menos al ajuste propuesto por las Solicitantes. Aportaron la nota de Expansion - Doing Business del 17 de septiembre de 2021; Bloomberg - IMF Chief called out, del 16 de septiembre de 2021 y Bloomberg – WB corrects country rankings, publicada el 17 de diciembre de 2020.

119. Señalaron que, si bien la publicación fue descontinuada, no fue eliminada ni desacreditada totalmente. En un Reporte preparado por la Vicepresidencia de Gestión de Economía del Desarrollo (DEC), el Banco Mundial detalla los cambios que se realizaron a la información de los países mencionados anteriormente, y señala que "Los miembros del equipo de Doing Business informaron de estas irregularidades lo que provocó la pausa del informe Doing Business anunciado el 27 de agosto de 2020, así como esta revisión. El proceso de revisión no identificó más irregularidades específicas en los datos más allá de las afectaciones a estos cuatro países como se describe en este documento. Esta revisión fue realizada por la actual alta dirección de DEC, en vigor desde junio de 2020, y que no tuvo la responsabilidad de gestión de Doing Business durante los últimos cinco ciclos de reportes de Doing Business cubiertos en el análisis, con amplias aportaciones técnicas de Doing Equipo de negocios. La Auditoría Interna del Grupo del Banco Mundial (GIA) ha emitido un Informe de Verificación sobre el proceso de revisión por la dirección del DEC, que concluye que el proceso de revisión definido por la gestión fue lo suficientemente completa para identificar irregularidades en los datos." Para sustentar esta declaración proporcionó la liga de la página de Internet, https://pubdocs.worldbank.org/en/791761608145561083/DB-Data-Irregularities-Review-Dec2020.pdf.

120. Respecto a este ajuste, la Secretaría considera que las manifestaciones de las empresas importadoras y exportadoras, así como de la Vietnam Steel son improcedentes. De la revisión de los documentos proporcionados por las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel, la Secretaría observó que las notas hacen referencia a irregularidades para mejorar la clasificación de China y otros países en un ranking de economías.

121. La Secretaría considera que, en su caso, la alteración de datos en los informes de Doing Business, en primer lugar, no involucran la afectación en los datos de Vietnam como país investigado en el presente procedimiento; en segundo lugar, si bien la nota del Banco Mundial señala que la publicación se suspendería mientras se llevara a cabo una evaluación, los datos del ajuste que las Solicitantes proporcionaron, se sustentaron en el Informe de Doing Business de 2020 para Vietnam, periodo y país investigados en la presente investigación, consultados en la página de Internet https://www.doingbusiness.org/content /dam/doingBusiness/country /v/vietnam/VNM.pdf.

122. Así, como se describe en los puntos 63 a 66 de la Resolución de Inicio, la Secretaría corroboró en la publicación de Doing Business sobre el perfil económico de Vietnam, los gastos para la obtención, preparación y presentación de documentos durante el transporte, despacho, inspecciones y manipulación portuaria para el comercio transfronterizo de Vietnam, por lo cual, aceptó la información para obtener el ajuste.

4. Valor normal

123. Las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel manifestaron que, de acuerdo con el punto 84 de la Resolución de Inicio, las Solicitantes aportaron información de precios internos de dos empresas en Vietnam, una productora, Southern Steel Sheet Co. (SSSC, por sus siglas en inglés) y de una comercializadora (Ton Thep Toan Thang) de la mercancía investigada. Destacaron que el dumping es una conducta atribuible a productores y/o exportadores. Citaron un fragmento del informe WT/DS344/AB/R de Estados Unidos – Acero inoxidable (México), párrafo 98 del Órgano de Apelación:

> [...] el dumping se deriva del comportamiento en materia de precios de un exportador. Una determinación adecuada de si un exportador está o no incurriendo en dumping solo puede realizarse sobre la base de un examen de su comportamiento en materia de precios, reflejado en todas las transacciones que haya realizado a lo largo de un periodo de tiempo[...]

124. Asimismo, señalaron que, con base en lo establecido en el artículo 5.3 del Acuerdo Antidumping, el inicio de una investigación debe estar apoyado por pruebas suficientes. Estas pruebas deben demostrar la conducta de discriminación de precios por parte de los exportadores o productores de la mercancía investigada; en este sentido, las Solicitantes no acreditaron dicha conducta en su solicitud de inicio, al presentar una presunta transacción real de exportación, pues debieron presentar referencias de precios internos de dicho productor que realizó la operación de exportación, lo cual no hicieron.

125. Señalaron que, para calcular el valor normal, las Solicitantes presentaron referencias de precios y no transacciones reales, de la empresa productora que no realizó exportaciones a México durante el periodo investigado. Detallaron que tienen conocimiento de que dicha productora no realizó directa o indirectamente exportaciones a México en el periodo investigado, de acuerdo con el escrito presentado por la empresa a la Secretaría y que obra en el expediente administrativo del caso.

126. Por lo anterior, señalaron que la Resolución de Inicio carece de pruebas pertinentes y exactas para acreditar el valor normal y, por tanto, de la conducta de dumping de al menos una empresa exportadora de la mercancía investigada, toda vez que, el precio de exportación presuntamente se refiere a mercancías de “una de las principales productoras de APR en el país objeto de investigación”, sin embargo, el valor normal corresponde a una lista de precios de otra productora, que no exportó el producto investigado. Señalaron que la Secretaría debía saber esta situación al revisar el listado de importaciones del SIC-M, como lo describió en los puntos 50 a 52 de la Resolución de Inicio.

127. Agregaron que las Solicitantes y la Secretaría no explicaron por qué es válido utilizar como referencia la lista de precios de la productora SSSC para acreditar la conducta de discriminación de precios de los demás productores de Vietnam que sí exportaron su mercancía a México en el periodo investigado, por lo cual, resulta inexacto pretender acreditar una práctica generalizada de discriminación de precios de los productores de Vietnam con la comparación del precio de exportación y valor normal de diferentes productores. Destacaron que no hay una explicación de las Solicitantes del por qué la lista de precios de SSSC es una referencia válida de precios para los productores que sí exportaron la mercancía en México.

128. Señalaron que las Solicitantes fracasaron en demostrar, por un lado, que los precios internos son representativos para los productores investigados que exportaron a México y, por otro, que los precios en Vietnam no se dan en el curso de operaciones comerciales normales, toda vez que los precios de la SSSC no se pueden utilizar porque dicha empresa no exportó el producto investigado.

129. Adicionaron que resulta irrelevante la lista de precios de la comercializadora, Ton Thep Toan Thang, toda vez que, como lo señaló la Secretaría, dicha empresa comercializa mercancía de la productora SSSC, por lo cual, no puede servir como una prueba exacta o pertinente para determinar el valor normal.

130. Por su parte, las Solicitantes manifestaron que las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel sostienen que, al tratarse de una práctica de discriminación de precios, como una conducta individual de los productores exportadores, la información de valor normal que las Solicitantes debieron presentar debía corresponder con la del exportador específico utilizado para el precio de exportación, premisas que son erróneas, toda vez que el cálculo del precio de exportación refiere a todas las operaciones de importación realizadas en el periodo investigado de mercancía investigada originaria de Vietnam. Puntualizaron que este argumento, no tiene fundamento y es excesivo y equivocado.

131. Señalaron que la pretensión de las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel, no solo impondría una carga excesiva y desproporcionada a las Solicitantes, sino que significaría como requisito adicional, en una solicitud de inicio, proporcionar información específica de los productores sobre sus propios precios de exportación, valor normal y costos de producción, a fin de que sean "válidos", es decir, las Solicitantes tendrían que conocer y proporcionar información de precios en el mercado interno para cada productor y exportador a México, previo al inicio de la investigación.

132. Agregaron que lo anterior, carece de fundamento, pues en ninguna parte del artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping se requiere a las Solicitantes presentar información de precios de algún productor o exportador específico en el mercado interno y, al mismo tiempo de sus precios de exportación en el inicio de la investigación. Menos aún, de calcular márgenes de discriminación de precios por empresa productora exportadora. Señalaron que corresponde a las productoras exportadoras interesadas en el procedimiento, presentar dicha información para calcularles márgenes de dumping.

133. En relación con los precios en el mercado interno de las empresas SSSC y la comercializadora Ton Thep Toan Thang, las Solicitantes indicaron que es pertinente y válida, toda vez que los precios refieren a aceros planos recubiertos, en sus diferentes tipos: galvanizado, galvalume y pintado, y corresponden a productos con las características físicas del producto investigado; son precios publicados por el propio productor y comercializador en el mercado interno en Vietnam; las ventas de dicho productor son representativas, como reconoce la propia Vietnam Steel en el reporte sobre la industria del acero vietnamita en la publicación Overview of Vietnam Steel Industry 2018-outlook for 2019, pues en 2018, la SSSC tuvo la tercera mayor participación en el mercado doméstico de aceros planos recubiertos en Vietnam. Por estas razones, las Solicitantes sostienen que se trata de una interpretación equivocada del artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping.

134. Señalaron que la información presentada en la solicitud de inicio debe ser la que razonablemente esté disponible para las Solicitantes, sobre los precios en mercado interno de la mercancía investigada, situación que se cumplió a cabalidad en la solicitud de inicio.

135. Al respecto, la Secretaría considera que los alegatos de las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel, referentes a que, con base en lo establecido en el artículo 5.3 del Acuerdo Antidumping, el inicio de la investigación no estuvo apoyado por pruebas suficientes para demostrar la conducta de discriminación de precios, al presentar las Solicitantes una presunta transacción real de exportación, pues debieron presentar referencias de precios internos del productor que realizó la operación de exportación, y que tales referencias deben corresponder a transacciones reales, son incorrectos e infundados, por las siguientes razones:

a. el artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping, establece que, una solicitud de investigación contendrá la información que razonablemente tenga a su alcance el Solicitante sobre datos de precios destinados al consumo en el mercado interno del país de origen o cuando proceda, precios del país de origen a un tercer país o el valor reconstruido, así como los precios de exportación. Es decir, en el inicio de una investigación, la legislación no obliga a las Solicitantes a presentar medios de prueba del precio de exportación y del valor normal que contenga información de empresas idénticas;

b. es erróneo el alegato de las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel, al señalar que es incorrecto utilizar como referencia la lista de precios de la productora SSSC para acreditar la conducta de discriminación de precios de los demás productores de Vietnam que sí exportaron la mercancía a México en el periodo investigado, pues como se explica en el punto 87 inciso b de la Resolución de Inicio, la Secretaría verificó que los precios se refieren a aceros planos recubiertos en el mercado interno de Vietnam, mismos que se proporcionaron por tipo de lámina, galvanizada, galvalume y pintada; asimismo, la Secretaría consideró que calculó el precio de exportación promedio ponderado de aceros planos recubiertos por tipo de mercancía, esto es, galvanizada, galvalume y pintada, en dólares por tonelada, con base en las estadísticas de importación que reporta el SIC-M, como se describe en el punto 52 de la Resolución de Inicio, es decir, comparó precios en el mercado interno y en el de exportación a México del mismo tipo de producto, y

c. es incorrecto señalar que, en el inicio de la investigación, las fuentes de información de los precios (en el mercado interno y del precio de exportación) deban corresponder a la misma empresa, en este caso a la productora SSSC. En este sentido, la Secretaría reitera que la legislación no obliga a las Solicitantes a que la empresa productora SSSC, de la cual presentaron referencias de precios en el mercado interno de Vietnam, esté constreñida a realizar directa o indirectamente exportaciones a México en el inicio de la investigación para considerar sus referencias de precios para el cálculo del valor normal, premisa que no tiene sustento legal alguno, como se explica en los puntos 136 a 148 de la presente Resolución.

136. Respecto a que las referencias de precios en Vietnam deben corresponder a transacciones reales, la Secretaría reitera que, en el inicio de la investigación se debe considerar que, de conformidad con el artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping, la solicitud de inicio contendrá la información que la Solicitante razonablemente tenga a su alcance, es decir, no se busca imponer una carga excesiva o especifica. Lo anterior, de conformidad con el Informe del Grupo Especial en el caso de los Estados Unidos de América (los "Estados Unidos") Determinación definitiva de la existencia de dumping respecto de la madera blanda procedente de Canadá.

> 7.54 Observamos que las palabras "la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante" indican que si la información relativa a alguna de las cuestiones enumeradas en los apartados i) a iv) no está razonablemente al alcance del solicitante en un caso determinado, el solicitante no está obligado a incluir tal información en la solicitud. Nos parece que la referencia a la información "razonablemente a su alcance" tenía por objeto que no se impusiera al solicitante la carga excesiva de presentar informaciones que no estuvieran razonablemente a su alcance. No tiene por objeto, a nuestro entender, obligar al solicitante a presentar toda la información que esté razonablemente a su alcance. Al examinar el propósito de la solicitud, estimamos que solo necesita contener, sobre los temas pertinentes, la información que el solicitante tenga razonablemente a su alcance y considere necesaria para justificar sus alegaciones de existencia de dumping, daño y relación causal. Como la solicitud tiene por objeto presentar pruebas que den fundamento a la iniciación del proceso de investigación, nos parece que sería superfluo exigir que el solicitante presentase toda la información que tuviera razonablemente a su alcance para justificar sus alegaciones, máxime cuando tal información podría ser superflua o menos fidedigna que la presentada con la solicitud. Desde luego, esto no significa que tal información sea forzosamente suficiente para justificar la iniciación con arreglo al párrafo 3 del artículo 5; este punto es una cuestión separada, no comprendida en el problema que tenemos planteado aquí, pero que examinamos en los párrafos 7.71 a 7.127 infra.

137. Asimismo, en el inicio de la investigación se analizaron las referencias de precios internos y examinó la exactitud y la pertinencia de las mismas, de conformidad con lo establecido en los artículos 5.2 y 5.3 del Acuerdo Antidumping, a partir de lo cual, la Secretaría contó con los elementos suficientes que justificaron el inicio de la investigación. De esta manera, como se indicó en los puntos 87 y 88 de la Resolución de Inicio, la Secretaría revisó la información de los precios en el mercado interno proporcionada por las Solicitantes y la consideró razonable, por lo que, de conformidad con los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE, calculó un precio promedio en dólares por tonelada, por tipo de lámina, esto es, galvanizada, galvalume y pintada para el periodo investigado, ajustado por los conceptos de flete interno y margen de comercialización, con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53, 54 y 58 del RLCE.

138. En esta tesitura, la Secretaría aclara que conforme a lo establecido en el artículo 5.3 del Acuerdo Antidumping y como lo ha determinado la OMC, existe un estándar específico para la iniciación de una investigación, que es muy distinto del aplicable para emitir una determinación preliminar o final. Dado que existe ese estándar distinto, no basta con alegar que la Secretaría no podía iniciar la investigación porque no hizo un análisis determinado o porque no tenía un dato específico, sino que se debe acreditar por qué motivo, la falta de ese análisis o ese dato implica una violación a ese estándar para iniciar.

139. Así, las empresas importadoras, exportadoras y la Vietnam Steel debieron, en principio, explicar por qué motivo el análisis que sostienen como adecuado, encuadra en ese estándar para iniciar la investigación y, por lo tanto, era necesario que se acreditara para aceptar la solicitud e iniciar la investigación, de forma tal que su ausencia constituya una violación a la normatividad aplicable. Sin embargo, no presentaron esos razonamientos y se limitaron a mencionar que, dado que la Secretaría no actuó de la manera en que sostienen debió actuar, surgió una violación al artículo 5.3 del Acuerdo Antidumping, lo que no se constituye como una manifestación fundada y procedente.

140. Es importante aclarar cuál es el estándar aplicable a las iniciaciones de las investigaciones antidumping, según el Acuerdo Antidumping y los criterios emitidos por la OMC. Como es bien sabido, existe una clara diferencia entre la calidad y cantidad de las pruebas que constituyen la base para iniciar la investigación, y las que constituyen la base para emitir una determinación preliminar o final. Al respecto, observamos que el texto de los artículos 5.1 y 5.2 del Acuerdo Antidumping, establecen lo siguiente:

> 5.1 Salvo en el caso previsto en el párrafo 6, las investigaciones encaminadas a determinar la existencia, el grado y los efectos de un supuesto dumping se iniciarán previa solicitud escrita hecha por la rama de producción nacional o en nombre de ella.
>
> 5.2 Con la solicitud a que se hace referencia en el párrafo 1 se incluirán pruebas de la existencia de: a) dumping; b) un daño en el sentido del artículo VI del GATT de 1994 según se interpreta en el presente Acuerdo y c) una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el supuesto daño. ...

141. Es evidente que, en esos artículos, que se refieren a la información que debe contener la solicitud de inicio de una investigación, no se habla de la existencia, grado y efectos del dumping, sino de un supuesto dumping. De igual forma, se menciona a un supuesto daño. Ello tiene sentido, porque resultaría innecesario exigir que, desde el principio, existan elementos determinantes y conclusivos de la existencia del dumping y del daño.

142. En consecuencia, lo que tiene que examinarse para iniciar una investigación, es un supuesto dumping y daño, entonces las pruebas necesarias para iniciar una investigación no necesariamente tienen que ser de la calidad requerida para apoyar una determinación preliminar o definitiva. Las pruebas necesarias para iniciar no tienen que ser más que indicios razonables de la existencia de los tres elementos básicos de la presunción, dumping, daño, y causalidad.

143. Es decir, una investigación es un proceso en el que, gradualmente se llega a una determinación, con base en las pruebas y datos que fueron analizados, entonces es obvio que no es posible exigir el mismo estándar probatorio para iniciar, que para concluir. Si así se hiciera, se llegaría al error de no poder iniciar nunca, por no tener las pruebas definitivas desde el principio y, aun cuando ello fuera posible, la investigación no tendría objeto alguno, dado que, si desde el principio ya se tuvieran datos con la calidad y en la cantidad suficiente como para emitir una determinación definitiva, no tendría caso realizar la investigación, se iniciaría e inmediatamente se emitiría la determinación preliminar o final, puesto que ya se contaría con la información necesaria para ello, desde antes de iniciar.

144. Lo anterior, tiene sustento en los puntos 7.74 y 7.76 del informe definitivo del Grupo Especial (GE) sobre el caso "México Investigación antidumping sobre el Jarabe de Maíz con alta concentración de fructuosa (JMAF) procedente de los Estados Unidos" (WT/DS132/R), en el cual se determinó lo siguiente:

> 7.74 ...Evidentemente, la cantidad y calidad de los datos facilitados por el solicitante no tienen que ser como las que se requerirían para efectuar una determinación preliminar o definitiva de la existencia de daño...
>
> …
>
> 7.76 ... en el párrafo 2 del artículo 5 no se requiere que las solicitudes contengan un análisis sino más bien que contengan datos, en el sentido de pruebas, para apoyar las alegaciones. ...

145. Asimismo, sirve como apoyo a lo anterior, el contenido del punto 8.35 del Informe Definitivo del Grupo Especial que resolvió la controversia "Guatemala Medida antidumping definitiva aplicada al Cemento Portland gris procedente de México" (WT/DS156/R), en el cual se estableció lo siguiente:

> 8.35 ... Naturalmente, no pretendemos sugerir que la autoridad investigadora haya de contar en el momento en que inicia una investigación con pruebas de la existencia de dumping, en el sentido del artículo 2, en la cantidad y de la calidad que serían necesarias para apoyar una determinación preliminar o definitiva. Una investigación antidumping es un proceso en el que se llega gradualmente a la certidumbre de la existencia de todos los elementos necesarios para adoptar una medida, conforme avanza la investigación...

146. En el mismo sentido, en el párrafo 7.62 del Informe Definitivo del Grupo Especial que resolvió el caso Argentina Derechos antidumping definitivos sobre los Pollos procedentes del Brasil (WT/DS241/R), se establece lo siguiente:

> 7.62 ... Por supuesto que no es nuestra intención sugerir que la autoridad investigadora debe contar, en el momento de la iniciación de la investigación, con las pruebas de la existencia de dumping en el sentido del artículo 2, de la cantidad y calidad que serían necesarias para fundar una determinación preliminar o definitiva...

147. Además, en el párrafo 7.81 del Informe Definitivo del Grupo Especial que resolvió el caso Argentina Pollos (WT/DS241/R), se establece lo siguiente:

> 7.81 ... Por supuesto que no es nuestra intención sugerir que la autoridad investigadora debe contar, en el momento de la iniciación de la investigación, con las pruebas de la existencia de dumping en el sentido del artículo 2, de la cantidad y calidad que serían necesarias para fundar una determinación preliminar o definitiva...

148. Por lo anterior, debemos decir que lo que las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel reclaman, equivale precisamente a exigir que antes de iniciar, se cuente con pruebas en la cantidad y calidad necesarias para emitir una determinación preliminar o una final (y no para iniciar la investigación), puesto que su alegato implica que, antes de iniciar la investigación, la Secretaría debería haber realizado un análisis que va más allá del establecimiento de una presunción de la existencia de dumping. Lo que las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel sostienen, equivale a un análisis idéntico al que tendría que realizarse para la determinación de un margen de dumping preliminar o definitivo, lo cual no es razonable, dado que se obligaría a la Secretaría a tener, desde antes de iniciar, los datos necesarios para emitir una determinación (y que haría, por otro lado, inútil la iniciación, puesto que ya se contaría con los datos necesarios para imponer una cuota compensatoria, desde antes de iniciar), tal como se determinó en el punto 88, de la Resolución de Inicio, correspondiente a los precios internos en Vietnam.

5. Valor reconstruido

149. Las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel argumentaron que el artículo 2.1 del Acuerdo Antidumping establece los elementos y las reglas para determinar la existencia de "dumping." Así, un producto es objeto de dumping cuando el precio de exportación es inferior a su valor normal, es decir, el precio de venta en el mercado de Vietnam debe compararse con el precio de exportación para determinar si existe el dumping. Normalmente, se emplearán los precios internos, salvo que se demuestre que dichas ventas no se dan en el curso de operaciones comerciales normales.

150. Agregaron que, de conformidad con el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping, los precios de venta no se dan en el curso de operaciones comerciales normales cuando, i) los precios no son suficientes para recuperar "costos" dentro de un periodo razonable, ii) existe una situación especial de mercado o iii) cuando no hay un volumen suficiente de ventas internas.

151. Argumentaron que, en caso de que ocurra alguna de las tres situaciones, la autoridad investigadora puede recurrir a la metodología de valor reconstruido, la cual consiste en calcular los costos de producción más los gastos generales y una utilidad razonable. Señalaron que, de conformidad con el artículo 2.2.2 del Acuerdo Antidumping, los precios y costos deben basarse en datos reales relacionados con el país investigado.

152. Las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel también señalaron que, a la luz del artículo 2.2.2 del Acuerdo Antidumping, el valor reconstruido implica "calcular" cuál sería el valor normal del país exportador con base en los costos de producción, costos de insumos, costos fijos, gastos administrativos y generales, así como la utilidad y que deben corresponder a los que incurre el productor del país investigado, por lo cual, este precepto no autoriza utilizar o mezclar datos o precios que no sean reales o que no pertenezcan a la producción de la mercancía investigada en el país investigado. Es decir, jurídicamente es inválido sustituir datos de una empresa mexicana para reconstruir el valor normal en Vietnam porque no serían datos reales del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales, realizadas por el productor objeto de investigación. Enfatizaron que existen serias deficiencias en la solicitud de inicio de investigación relacionadas con la determinación del valor normal y la metodología de su reconstrucción.

153. Las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel manifestaron que la metodología propuesta para la reconstrucción del valor normal es inexacta, imprecisa e impertinente, toda vez que las Solicitantes y la Secretaría no motivaron ni justificaron la pertinencia de utilizar la lista de precios de la empresa SSSC para acreditar que los precios internos de los demás productores de Vietnam que sí exportaron a México, no se dan en el curso de operaciones comerciales normales. Al no haber una motivación, la autoridad investigadora no justificó debidamente la pertinencia y exactitud de dicha prueba para determinar que los precios internos en Vietnam no se dan en el curso de operaciones comerciales normales.

154. Alegaron que, pese a este "error", que por sí mismo justifica la terminación inmediata de la investigación, las Solicitantes partieron de premisas y metodologías erróneas e inconsistentes del valor reconstruido, al sostener que los precios de la materia prima son menores al precio de exportación de los aceros planos recubiertos de una de las principales empresas productoras.

155. Destacaron que, este supuesto indicio parte de información inconsistente; por una parte, no hay explicación de cómo las Solicitantes determinaron que el precio promedio del planchón importado de Vietnam es de 659 dólares por tonelada, cuando el promedio que se obtiene con las cifras de las Solicitantes es de 2,106 dólares por tonelada, lo cual, muestra un precio erróneo tanto en Vietnam como en cualquier parte del mundo, por lo tanto, esta fuente de información debe ser descartada.

156. Indicaron que, aunado a lo anterior, las importaciones de planchón en Vietnam son insignificantes porque fueron de 5,438 toneladas de las sub-partidas 720712, 720720 y 722490, según los datos de Trade Map. En ese sentido, resulta inexacto pretender utilizar el precio de planchón con un volumen importado tan insignificante, el cual puede tener un efecto distorsionador en el precio al alza. Proporcionaron estadísticas de las importaciones totales de Vietnam de aceros planos recubiertos que se clasifican en las sub partidas arancelarias 7207.12, 7207.20 y 7224.90, que obtuvieron de ITC de ("UN Comtrade", por las siglas en inglés de United Nations Commodity Trade Statistics Database) de la página de Internet http://comtrade.un.org/.

157. Agregaron que, las Solicitantes no aportaron una metodología para señalar que la materia prima (lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío) importada en Vietnam tienen supuestamente un precio promedio ponderado de 451 y 850 dólares por tonelada, respectivamente. En particular, las Solicitantes alegaron que, se importó lámina rolada en frío de más de 25 países en el periodo investigado a un precio promedio ponderado de 850 dólares por tonelada, mientras que el precio de exportación a México de aceros planos recubiertos fue de 665 dólares por tonelada, lo cual refleja una clara práctica desleal de comercio internacional. Reiteraron que, desconocen el productor de la mercancía para el cual se calculó el precio de exportación, y que la Secretaría debió indagar para constar que los alegatos de las Solicitantes estuvieran basados por pruebas y no en conjeturas sin sustento.

158. Señalaron que Hoa Sen es un importante productor y exportador de la mercancía objeto de investigación, para fabricar aceros planos recubiertos, parte de la lámina rolada en caliente importada y doméstica. En el caso de que dicha empresa sea la exportadora de la operación de venta a México, significaría que las Solicitantes debieron partir del precio de lámina rolada en caliente en Vietnam. De confirmarse que Hoa Sen es el productor, el precio de exportación tiene lógica económica con el precio de la lámina rolada en caliente importada en Vietnam, al ser de 665 dólares por tonelada de aceros planos recubiertos contra 451 dólares por tonelada de lámina rolada en caliente; por tanto, la metodología para determinar que las ventas internas de SSSC (y/o Vietnam) no se dan en el curso de operaciones comerciales normales adolecería de este aspecto.

159. Resaltaron que es irrelevante el señalamiento de las Solicitantes, de que la lámina en caliente importada en Vietnam ingresa en "condiciones desleales." Además, las Solicitantes se quejan no solamente de una práctica discriminación de precios sino también de un daño por importaciones de lámina de acero en caliente en Vietnam. Sin embargo, hasta donde se tiene conocimiento, no hay medidas o una investigación antidumping a la lámina en caliente en Vietnam, por lo que es una conjetura señalar que hay condiciones desleales en las importaciones de lámina en caliente de algún origen en Vietnam. Toda vez que Vietnam es una economía de mercado, abierta al comercio internacional, los precios de importación de la lámina rolada en caliente en Vietnam no pueden ser desestimados por la autoridad investigadora.

160. Externaron que, en el punto 93 de la Resolución de Inicio, las Solicitantes ni la Secretaría son claras en la metodología aplicada para la reconstrucción del valor normal. Señalaron que no es claro si la Secretaría utilizó el precio del planchón como materia prima básica o el precio de la lámina rolada en frío para estimar el costo de producción y hacer la comparación con el precio de la empresa SSSC, así como para reconstruir el valor normal. Lo anterior, es relevante porque la autoridad investigadora y las Solicitantes reconocieron que Hoa Phat Group, Hoa Sen y Ton Dong A parten de diferentes etapas del proceso productivo, tal y como se indicó en el punto 96 de la Resolución de Inicio.

161. Expusieron que, las Solicitantes y la Secretaría no indagaron el proceso productivo de la empresa SSSC, por lo cual, la Resolución de Inicio no solamente es obscura en la metodología para estimar los costos de producción, sino también las pruebas son inexactas, por las siguientes razones: a) es impreciso utilizar el precio de importación de planchón porque con cifras de Trade Map se estima un volumen importado aproximado de 5,000 toneladas, lo cual es insignificante, y b) no hay una explicación o pruebas de la pertinencia de recurrir a los precios de importación de lámina rolada en frío para estimar que el costo de producción de la empresa SSSC y determinar si sus precios se dan en el curso de operaciones comerciales normales.

162. Agregaron que no es claro si los costos empleados para la reconstrucción del valor normal corresponden a los costos incurridos por los productores investigados, como se establece en los artículos 2.1 y 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping.

163. Manifestaron que, es cuestionable el argumento de las Solicitantes, de que, al contar con procesos productivos similares entre México y Vietnam, permite considerar la similitud en la estructura de costos de la industria de aceros planos recubiertos en ambos países. Destacaron que, por ejemplo, el costo de la mano de obra es más cara en México que en Vietnam. Indicaron que, con datos del Banco Mundial, el salario en México es de 5,200 pesos, aproximadamente 256 dólares (a un tipo de cambio de 20.3 pesos por dólar), mientras que en Vietnam es de 150 dólares. El dato para México lo obtuvieron de la página de Internet https://datamexico.org/es/profile/industry/manufacturing), y para Vietnam de https://www.vietnamonline.com/az/average-salary.html). Agregaron que, las Solicitantes tampoco justificaron si los gastos indirectos de la energía, tienen el mismo impacto en la estructura de costos en México y en Vietnam, de acuerdo con las políticas energéticas de cada país. En el caso de México el dato de la mano de obra corresponde al cuarto trimestre de 2021, y en el caso de Vietnam no se pudo apreciar la fecha de la fuente documental.

164. Alegaron que, aun cuando las Solicitantes presentaron los estados financieros de la empresa productora Hoa Sen para calcular el costo de producción, es incompatible emplear esta información para efecto de determinar si los precios internos de la empresa SSSC, se dan en el curso de operaciones comerciales normales.

165. Respecto al argumento de las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel, referente a que la metodología propuesta para la reconstrucción del valor normal es inexacta, imprecisa e impertinente, las Solicitantes replicaron que:

a. las referencias de precios en mercado interno son razonablemente válidas, en tanto que corresponden a uno de los principales productores en mercado interno del producto investigado;

b. se ha demostrado que el precio de exportación se calculó con el precio real de todas las importaciones de la mercancía investigada a México originarias de Vietnam, durante el periodo investigado, por lo cual, no se trata de una mera referencia de precio de un único exportador;

c. los precios de los principales insumos del producto investigado, planchón y lámina rolada en frío, refieren al precio promedio ponderado de las importaciones en Vietnam de todos los orígenes, y no como al parecer lo calculó Vietnam Steel, un precio promedio simple del planchón muy alto. Agregaron que, si bien el volumen de importación de planchón es bajo, se trata de la mejor información disponible con la que contaron las Solicitantes y corresponde a información de precios de planchón en Vietnam, y

d. adicionalmente, proporcionaron el precio de las importaciones de lámina rolada en frío de más de 25 países con volúmenes importantes. Señalaron que los cálculos se hicieron sobre la base de ambos sustratos (planchón y lámina fría), pero la propuesta fue partir de la lámina rolada en frío, dado que se encuentra en la fase más cercana al producto objeto de investigación.

166. Las Solicitantes, destacaron que efectuaron la prueba de costos para analizar la pertinencia de aplicar la metodología de valor reconstruido. En los cálculos se comprueba que los precios internos de aceros planos recubiertos en Vietnam se encontraron por debajo del costo.

167. Reiteraron que existen pruebas en el expediente administrativo -incluidos precios internos, investigaciones antidumping y anti subvenciones contra proveedores de lámina rolada en caliente- que permiten presumir que las importaciones efectuadas en Vietnam de lámina rolada en caliente provienen de países que han sido objeto de medidas compensatorias sobre sus exportaciones de lámina rolada en caliente, por lo cual no sería razonable proceder a la reconstrucción de valor normal a partir de dicho insumo.

168. Las Solicitantes argumentaron que, en el caso de las exportaciones de lámina rolada en caliente de China, actualmente existen 11 medidas vigentes, y que los principales países exportadores a Vietnam han sido reiteradamente investigados por incurrir en prácticas desleales de comercio internacional e incluso por prácticas de elusión por países como India, China, Taiwán, Japón y Corea del Sur. Agregaron que si bien en Vietnam, no se ha impuesto una medida antidumping contra China, sus importaciones, con datos Trade Map en el periodo 2019-2020, China fue el segundo mayor proveedor de este producto a Vietnam. Como soporte documental presentaron un listado de medidas en contra de China, Corea e India, que consultaron en la página de Internet de la OMC https://tmdb.wto.org/es/explore/goods#page=7&members=&g20=0&measure_type=5&after_dt=&before_dt=&affected_members=C156&product_chapters=72.

169. Reiteraron que, si bien, no hay medidas antidumping contra las importaciones de lámina caliente en Vietnam, pero el "dumping" que se sanciona sí daña a la rama de producción nacional del país importador, resulta lógico inferir que, en la medida en que la industria siderúrgica de Vietnam se beneficie de importaciones de lámina rolada en caliente a bajos precios en condiciones de dumping, no habría incentivos para solicitar la imposición de medidas compensatorias en Vietnam. Sin embargo, destacaron que en el punto 121 de la Resolución de Inicio, la Secretaría partió de la lámina en frío en la metodología del valor reconstruido.

170. Señalaron que, exigir emplear los costos de producción específicos de la productora SSSC, no solo sería un exceso, humanamente imposible de atender, sino contrario al espíritu del artículo 5 del Acuerdo Antidumping, pues requeriría a las Solicitantes conocer los costos específicos de un productor, información que es confidencial, lo que confirma que se trata de información que no puede encontrarse disponible para las Solicitantes.

171. Reiteraron que, en un inicio de investigación, el Acuerdo Antidumping no exige a las Solicitantes calcular márgenes específicos por empresa exportadora y, menos, estimar costos de empresas específicas. Lo que exige, como lo hicieron las Solicitantes, es aportar pruebas objetivas, pertinentes y suficientes que permitan presumir la existencia de prácticas de dumping por parte de las exportaciones a investigar, en este caso, originarias de Vietnam.

172. Por último, las Solicitantes indicaron que respecto a que no queda claro si los costos cumplen lo dispuesto en los artículo 2.1 y 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping, es improcedente, pues como se detalla en la Resolución de Inicio, aportaron amplia información, razonablemente disponible, que demuestra la similitud del producto investigado con el nacional, los procesos productivos en Vietnam y México, con información de Vietnam, pero cuando la información razonablemente disponible no lo permitió, se utilizaron los costos de transformación de una parte del proceso productivo de una de las Solicitantes. Lo anterior, se sustenta en la determinación del Grupo Especial y el Órgano de apelación de la OMC en el caso UE – Biodiesel:

> 6.70. Observamos que el párrafo 2 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping y el párrafo 1 b) ii) del artículo VI del GATT de 1994 no contienen palabras adicionales ni matizaciones que especifiquen el tipo de pruebas que hay que utilizar o limiten las fuentes de información o pruebas únicamente a las fuentes existentes dentro del país de origen. Lógicamente una autoridad investigadora buscará información sobre el costo de producción "en el país de origen" en fuentes de dentro del país. Al mismo tiempo, estas disposiciones no excluyen la posibilidad de que la autoridad necesite también buscar esa información en fuentes de fuera del país. No obstante, la referencia a "en el país de origen" indica que, sea cual sea la información o pruebas que se utilicen para determinar el "costo de producción", deben permitir que se obtenga un costo de producción en el país de origen y ser apropiadas para ello. Esto, a su vez, indica que tal vez sea necesario adaptar la información o las pruebas de fuera del país para garantizar que sean adecuadas para determinar un "costo de producción" "en el país de origen".
>
> 6.71. En cuanto al contexto pertinente, recordamos que en el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping se identifican los "registros que lleve el exportador o productor objeto de investigación" como la fuente preferida de los datos sobre el costo de producción que deben utilizarse en ese cálculo. Sin embargo, no vemos que la primera frase del párrafo 2.1.1 del artículo 2 impida utilizar en determinadas circunstancias información o pruebas procedentes de otras fuentes. De hecho, para nosotros resulta evidente que, en algunas circunstancias, es posible que la información consignada en los registros del exportador o productor investigado tenga que analizarse o verificarse utilizando documentos, información o pruebas de otras fuentes, incluidas fuentes de fuera del "país de origen". Aunque esos documentos, información o pruebas sean de fuera del país de origen, serían, no obstante, pertinentes para el cálculo del costo de producción en el país de origen. Estas consideraciones respaldan el punto de vista de que en la determinación del "costo de producción en el país de origen" pueden tenerse en cuenta pruebas procedentes de fuera del país de origen. (Énfasis propio, pies de nota originales omitidos).

173. Concluyeron que justificaron debidamente con base en la información disponible la utilización de la metodología de valor reconstruido.

174. La Secretaría expone que los argumentos esgrimidos por las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel, en torno a que la Secretaría no contó con pruebas suficientes para el cálculo del valor reconstruido carecen de sustento. Como se indica en los puntos 79 a 120 de la Resolución de Inicio, se detalla la información, las pruebas que las Solicitantes aportaron para acreditar la metodología del valor reconstruido, así como la determinación de la Secretaría, esto es:

a. proporcionaron referencias de precios en el mercado interno de Vietnam para dos empresas, una que es productora SSSC y para otra que es comercializadora, Ton Thep Toan Thang;

b. con base en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE, la Secretaría calculó un precio promedio en dólares por tonelada, a partir de las referencias de precios aportadas por las Solicitantes, por tipo de lámina, esto es, galvanizada, galvalume y pintada, ajustado por los conceptos de flete interno y margen de comercialización, con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53, 54 y 58 del RLCE;

c. las productoras nacionales señalaron que, dado que los procesos productivos de los aceros planos recubiertos son similares en México y en Vietnam, es pertinente considerar que la estructura de costos de Vietnam es también similar a la de México, particularmente a la de Ternium;

d. presentaron la estructura de costos de Ternium con las participaciones porcentuales del acero, energéticos, otros costos variables (cinc, aluminio, pintura, polietileno, entre otros), costos fijos (mano de obra, uso de suelo, capital y equipo) y costo total pintado;

e. consideraron los precios de importación de Vietnam de las principales materias primas para la producción de aceros planos recubiertos, el planchón y la lámina rolada en frío. Los datos los obtuvieron de las publicaciones Iron Steel Statistics Bureau (“ISSB”) y del Trade Map para el periodo investigado;

f. la Secretaría consideró procedente, calcular el valor normal conforme a la metodología de valor reconstruido, toda vez que, tal y como lo señala el artículo 31 de la LCE y 2.2 del Acuerdo Antidumping, cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador, se podrá tomar como opción para el cálculo de valor normal el valor reconstruido, y

g. la Secretaría consideró procedente emplear la información financiera de la productora Hoa Sen para obtener los gastos generales de administración, venta y financieros, así como la utilidad para el cálculo del valor reconstruido, en virtud de que corroboró que es fabricante y exportador a México de aceros planos recubiertos objeto de investigación.

175. Como resultado del análisis y valoración de pruebas descrito en el punto anterior, la Secretaría consideró, con fundamento en los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 fracción II de la LCE y 46 del RLCE, que dichas pruebas fueron pertinentes, suficientes y objetivas, por lo cual, acudió a la metodología propuesta por Ternium y Tenigal para el cálculo del valor normal y replicó el cálculo del valor reconstruido en Vietnam por tipo de lámina, esto es, galvanizada, galvalume y pintada en dólares por tonelada y determinó procedente la aplicación de la metodología propuesta por las Solicitantes, a partir de la lámina rolada en frío, que es la materia prima más cercana a la elaboración de los aceros planos recubiertos, la cual representa alrededor del 60% de la estructura de costos, la cual se obtuvo de las importaciones del país investigado que corresponden al periodo objeto de investigación. Esta determinación se describe en el punto 121 de la Resolución de Inicio.

176. En este sentido, el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping establece casos de excepción, conforme a los cuales, el margen de dumping se puede calcular tomando como valor normal, el precio de exportación a un tercer país apropiado o al valor reconstruido. Estas dos excepciones se pueden aplicar cuando no hay ventas internas en el curso de operaciones comerciales normales, o cuando las ventas no pueden utilizarse.

177. En relación con el señalamiento de que los precios y costos de los insumos, costos fijos, gastos administrativos y generales, así como la utilidad, que deben corresponder a los que incurre el productor del país investigado, por lo cual, este precepto no autoriza utilizar o mezclar datos o precios que no sean reales o que no pertenezcan a la producción de la mercancía investigada en el país investigado, la Secretaría aclara que los argumentos carecen de sustento, toda vez que, la mayor parte de la información que se empleó para calcular el valor reconstruido, corresponde a datos del país investigado, como se aprecia a continuación:

a. con respecto a la materia prima, las Solicitantes presentaron precios de importación de Vietnam del planchón y la lámina rolada en frío. Los datos los obtuvieron de las publicaciones del ISSB y del Trade Map para el periodo investigado. La Secretaría empleó el costo de la lámina rolada en frío, que es la materia prima más próxima a la elaboración de los aceros planos recubiertos, la cual representa alrededor del 60% de la estructura de costos, como se explica en los puntos 104 y 121 de la Resolución de Inicio;

b. los gastos generales de administración, venta y financieros, así como la utilidad, los obtuvieron de la empresa Hoa Sen, una de las principales productoras de aceros planos recubiertos en Vietnam, mismos que se describen en los puntos 109 y 117 a 120 de la Resolución de Inicio, y

c. el único dato que se empleó de las Solicitantes fue el costo de transformación, que se señala en el punto 105 de dicha Resolución.

178. Por las razones señaladas en el punto anterior, la Secretaría determina que, de ninguna forma, la metodología del valor reconstruido propuesta y validada por la Secretaría en el inicio de investigación, carece de serias deficiencias como lo alegan las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel.

179. Respecto a que los precios y costos deben basarse en datos reales relacionados con el país investigado, la Secretaría reitera sus consideraciones descritas en los puntos 136 a 148 de la presente Resolución, pues en el inicio de la investigación se debe considerar que, de conformidad con el artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping, la solicitud de inicio contendrá la información que razonablemente tenga a su alcance la Solicitante, es decir, no se busca imponerle una carga excesiva. Dichos puntos refieren a la jurisprudencia de la OMC, que ha determinado que existe un estándar específico para la iniciación de una investigación, que es muy distinto del aplicable para emitir una determinación preliminar o final.

180. Las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel se quejan de que las Solicitantes y la Secretaría no motivaron ni justificaron la pertinencia de utilizar la lista de precios de la empresa SSSC para acreditar que los precios internos de los demás productores de Vietnam que sí exportaron a México, no se dan en el curso de operaciones comerciales normales, sin embargo, el planteamiento es a todas luces improcedente por las siguientes razones:

a. como se describe en el punto 87 de la Resolución de Inicio, la Secretaría motivó y justificó la pertinencia y exactitud de emplear las referencias de precios de la productora y de la comercializadora. Como resultado del análisis de la información, la Secretaría consideró razonable emplear el precio promedio de ambas empresas en el mercado interno de Vietnam para calcular el valor normal, por los siguientes motivos:

i. constató en las páginas de Internet de ambas empresas, que SSSC es productora y Ton Thep Toan Thang es una comercializadora de aceros planos recubiertos;

ii. verificó que los precios de ambas empresas refieren a aceros planos recubiertos en el mercado interno de Vietnam objeto de investigación, y se clasifican por tipo de lámina, galvanizada, galvalume y pintada, y

iii. confirmó que las referencias de precios de la productora se encuentran a nivel ex fábrica, y que los aceros planos recubiertos que vende la comercializadora corresponden a los fabricados por la productora, por lo cual incluyen un flete interno y un margen de comercialización de acuerdo con la información que las Solicitantes proporcionaron referente a las distancias entre ambas empresas, obtenida de la página de Internet https://www.google.com/maps/dir/Southern+Steel+Sheet+Co.Ltd/.

b. adicionalmente, como se indica en el punto 88 de la Resolución de Inicio, con base en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE, la Secretaría determinó calcular un precio promedio en dólares por tonelada, a partir de las referencias de precios aportadas por las Solicitantes, por tipo de lámina, esto es, galvanizada, galvalume y pintada para el periodo investigado, ajustado por los conceptos de flete interno y margen de comercialización, con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53, 54 y 58 del RLCE;

c. la Secretaría corroboró el argumento de las Solicitantes referente a que los precios en el mercado interno de aceros planos recubiertos en Vietnam no se encuentran en el curso de operaciones comerciales normales, por lo cual, procedió a calcular el valor normal con la metodología del valor reconstruido, como se determinó en el punto 115 de la Resolución de Inicio, y

d. finalmente, la Secretaría considera que es ocioso, ilegal e impertinente, motivar o justificar los precios de la empresa SSSC del inicio de la investigación para acreditar que los precios internos de los demás productores de Vietnam que exportaron a México no se dan en el curso de operaciones comerciales normales, toda vez que, de conformidad con el artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping, en el inicio de la investigación deberá contener información que razonablemente tengan a su alcance las Solicitantes, es decir, no se busca imponerle una carga excesiva, como se describe en los puntos 136 a 148 de la presente Resolución, mismos que refieren a la jurisprudencia de la OMC, que ha determinado que existe un estándar específico para la iniciación de una investigación, que es muy distinto del aplicable para emitir una determinación preliminar o final.

181. Respecto al señalamiento de que las Solicitantes aplicaron una metodología errónea e inconsistente del valor reconstruido, al sostener por un lado que, los precios de la materia prima son menores al precio de exportación de los aceros planos recubiertos de una de las principales empresas productoras y, por otro, que no existe explicación del cálculo del precio promedio del planchón, por lo cual, esa fuente de información debe ser descartada, la Secretaría expone que sus argumentos son erróneos como a continuación se expone:

a. en efecto, la Secretaría explicó en el inciso "b" del punto 114 de la Resolución de Inicio, que comparó el precio de exportación promedio ponderado de los aceros planos recubiertos originarios de Vietnam, que obtuvo de las estadísticas del SIC-M, contra el precio al que Vietnam importó la lámina rolada en frío en el periodo investigado y observó que el precio promedio ponderado de exportación a México de aceros planos recubiertos se encuentra 15.5% por debajo del precio de importación de la lámina rolada en frío de Vietnam. Es preciso aclarar que en ninguna parte del punto 114 de dicha Resolución, la Secretaría mencionó que el precio de exportación correspondía a una de las principales empresas productoras, sino al precio que obtuvo de las estadísticas de importación que reporta el SIC-M;

b. las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel alegan que no hay explicación del cálculo del precio de importación del planchón de 659 dólares por tonelada, lo cual es falso, toda vez que, la Secretaría explicó la metodología que las Solicitantes emplearon para obtener el precio de importación del planchón en dólares por tonelada con base en las estadísticas de la publicación ISSB, que consultó en la página de Internet https://steelstats.issb.co.uk/, como se señaló en los puntos 104 y 108 inciso "a" de la Resolución de Inicio, y

c. respecto a la manifestación de que el precio de importación del planchón de 659 dólares por tonelada que las Solicitantes calcularon es un precio erróneo, cuando el promedio que se obtiene con las cifras de las Solicitantes es de 2,106 dólares por tonelada, y que por esta razón la fuente de información debe ser descartada, la Secretaría considera que no existe ningún elemento para descartarla. La Secretaría se percató que el cálculo del precio de 2,106 dólares por tonelada corresponde a un promedio simple, además de que no considera la totalidad de los meses de 2020, mientras que el precio de 659 dólares por tonelada es un precio promedio ponderado de todos los meses de 2020.

182. En relación con el señalamiento de que, el volumen de las importaciones del planchón en Vietnam por aproximadamente de 5,000 toneladas que comprende las sub-partidas 720712, 720720 y 722490, es insignificante de acuerdo con los datos del Trade Map, la Secretaría esclarece que dicho volumen no coincide con el obtenido por las Solicitantes, toda vez que, la Secretaría se percató de que las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel calcularon erróneamente ese dato debido a que mezclaron valores con volúmenes, por esta razón, es improcedente el alegato. Adicionalmente, la Secretaría manifiesta que ese volumen de importación de Vietnam no fue calculado por las Solicitantes, es un dato reportado con base en las estadísticas publicadas por la ISSB. No obstante, es pertinente informar que la Secretaría calculó el valor reconstruido a partir de la lámina rolada en frío, que es la materia prima más próxima a la elaboración de los aceros planos recubiertos, la cual representa alrededor del 60% de la estructura de costos, como se señala en el punto 121 de la Resolución de Inicio.

183. En referencia al argumento de las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel de que las Solicitantes manifestaron que de la comparación del precio de exportación a México de aceros planos recubiertos por 665 dólares por tonelada y el precio de importación de lámina rolada en frío en Vietnam por 850 dólares por tonelada, refleja una práctica desleal de comercio internacional, que desconocen el productor para el cual se calculó ese precio de exportación, y que la Secretaría debió indagar que esa información estuviera basada en pruebas y no en conjeturas, la Secretaría diciente del argumento, por las siguientes razones:

a. en primer lugar, las Solicitantes presentaron los elementos de prueba para acreditar el precio de importación de la lámina rolada en frío. En el punto 104 de la Resolución de Inicio, se indica que las importaciones de esta materia prima se obtuvieron del Trade Map;

b. por su parte, el precio de exportación se calculó con base en el listado de las importaciones del producto objeto de investigación provenientes de Vietnam que obtuvieron las Solicitantes del SAT, como se describe en el punto 37 de dicha Resolución;

c. la Secretaría rechaza que calculó el precio de exportación de un productor, pues como se señala en el punto 52 de la Resolución de Inicio, obtuvo el precio de exportación promedio ponderado de aceros planos recubiertos por tipo de mercancía, en dólares por tonelada, con base en las estadísticas de importación que reporta el SIC-M, y

d. finalmente, la Secretaría observó una diferencia entre el precio de exportación promedio ponderado de los aceros planos recubiertos originarios de Vietnam y el precio al que Vietnam importó la lámina rolada en frío en el periodo investigado por 15.5%, como se explicó en el punto 114 inciso "b" de la Resolución de Inicio. Por estas razones, los argumentos de las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel carecen de validez.

184. Sobre el señalamiento de que, en caso de que Hoa Sen sea la exportadora de la venta a México, misma que parte de la lámina rolada en caliente importada y doméstica para fabricar los aceros planos recubiertos, lo que significaría que las Solicitantes debieron partir del precio de esa materia prima en Vietnam, por lo cual la metodología para determinar que las ventas internas de SSSC y/o Vietnam se darían en el curso de operaciones comerciales normales, la Secretaría considera que el argumento está fuera de contexto, toda vez que, como ya se explicó reiteradamente, la Secretaría no empleó la operación de venta de exportación a México de Hoa Sen para el cálculo del precio de exportación, sino que se valió de las estadísticas de importación del SIC-M, de acuerdo con el punto 52 de la Resolución de Inicio.

185. Las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel sostienen que Hoa Sen es un importante productor y exportador de la mercancía objeto de investigación, que parte de la lámina rolada en caliente importada y doméstica para fabricar aceros planos recubiertos, lo cual significaría que las Solicitantes debieron partir del precio de lámina rolada en caliente en Vietnam, sin embargo, la Secretaría expone que es prudente aclarar que, en esta etapa de la investigación, requirió información adicional a las productoras exportadoras Hoa Phat, Hoa Sen, Maruichi, Nam Kim, Pomina y Ton Dong, para que indicaran cuál es la materia prima más próxima para fabricar aceros planos recubiertos, en respuesta, todas las empresas manifestaron que se debe partir de la lámina rolada en frío. En particular, Hoa Sen, contestó que solamente utiliza acero rolado en frío para la fabricación de la mercancía investigada, pues su proceso de producción no permite utilizar el acero rolado en caliente como materia prima. Por esta razón, la Secretaría resalta que el argumento de las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel es insostenible. La Secretaría confirma que las Solicitantes correctamente utilizaron el precio de las importaciones de lámina rolada en frío para calcular el costo de producción.

186. Las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel subrayaron que los precios de importación de la lámina rolada en caliente en Vietnam no pueden ser desestimados por la autoridad investigadora, no obstante, la Secretaría insiste en que no utilizó el precio de la lámina rolada en caliente en el costo de producción, sino que empleó el precio de la lámina rolada en frío que es la materia prima más cercana en la fabricación de los aceros planos recubiertos, como se explica en el punto 110 de la Resolución de Inicio y como lo informaron los productores exportadores en la respuesta a los requerimientos de información formulados por la Secretaría.

187. En lo que concierne a que en el punto 93 de la Resolución de Inicio, las Solicitantes ni la Secretaría son claras si utilizaron el precio del planchón como materia prima básica o el precio de la lámina rolada en frío para estimar el costo de producción, la Secretaría insiste que, como se explica en los puntos 93, 103, 110, 117 y 121 de la Resolución de Inicio, se empleó la lámina rolada en frío, que es la materia prima más cercana a la elaboración de los aceros planos recubiertos, la cual representa alrededor del 60% de la estructura de costos, por esta razón, el argumento de las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel es inoportuno.

188. En cuestión de que la Secretaría y las Solicitantes reconocieron que Hoa Phat, Hoa Sen y Ton Dong, parten de diferentes etapas del proceso productivo, la Secretaría manifiesta que, no obstante, que dichas empresas contemplan diferentes etapas del proceso productivo, ya sea a partir de la lámina rolada en caliente o la lámina rolada en frío, en esta etapa de la investigación, con base en las respuestas a los requerimientos de información adicional de las productoras exportadoras, Hoa Phat, Hoa Sen, Maruichi, Nam Kim, Pomina y Ton Dong, todas ellas manifestaron que sus procesos productivos inician con la lámina rolada en caliente (la cual se procesa para obtener lámina rolada en frío) o parten de la lámina rolada en frío para la fabricación de los aceros planos recubiertos. Explicaron que la lámina rolada en caliente no se puede emplear directamente como materia prima para fabricar los aceros planos recubiertos, más bien, esta se somete a un proceso de decapado para obtener la lámina rolada en frío, y de esta se parte para obtener el acero plano recubierto, lo anterior, coincide plenamente con la metodología propuesta por las Solicitantes, al considerar el precio de la lámina rolada en frío como materia prima más cercana en la fabricación de la mercancía objeto de investigación, como se señala en los puntos 93, 103, 110, 117 y 121 de la Resolución de Inicio.

189. En torno a que no es relevante el señalamiento de las Solicitantes, de que la lámina en caliente importada en Vietnam ingresa en condiciones desleales, la Secretaría expone que, en esta etapa de la investigación, de acuerdo con las respuestas a los requerimientos de información adicional de las empresas productoras exportadoras, manifestaron que no tienen conocimiento de medidas o investigaciones antidumping de lámina rolada en caliente en Vietnam. Sin embargo, es procedente es incuestionable que los principales exportadores de lámina rolada en caliente a Vietnam en el periodo investigado (India, China, Taiwán, Japón y Corea del Sur), enfrentan medidas antidumping, anti subvención y anti elusión, como se describe en el punto 92 de la Resolución de Inicio.

190. En referencia a que, las Solicitantes y la Secretaría no indagaron el proceso productivo de la empresa SSSC, por lo cual, la Resolución de Inicio no solamente es obscura en la metodología para estimar los costos de producción, sino también las pruebas son inexactas, porque, a) es impreciso utilizar el precio de importación de planchón porque con cifras de Trade Map el volumen aproximado de 5,000 toneladas es insignificante; y b) no hay una explicación o pruebas de los precios de importación de lámina rolada en frío para estimar que el costo de producción de SSSC y determinar si sus precios se dan en el curso de operaciones comerciales normales, la Secretaría manifiesta que los argumentos carecen de sustento como se demuestra a continuación:

a. la metodología para estimar el costo de producción de ninguna manera es obscura. Como se señala en el punto 80 de la Resolución de Inicio, las Solicitantes proporcionaron referencias de precios de la productora SSSC, en tanto, en el punto 87 de dicha Resolución, la Secretaría consideró razonable emplear esta información, al tratarse de precios destinados al mercado interno de una empresa productora de aceros planos recubiertos en Vietnam;

b. en el punto 96 de la Resolución de Inicio, las Solicitantes explicaron el proceso productivo de las empresas Hoa Phat Group, Hoa Sen Group y Ton Dong A Corp., las cuales parten de diferentes etapas del proceso productivo, para acreditarlo, presentaron diagramas de producción e ilustraciones que obtuvieron de los portales de Internet de cada una de dichas empresas;

c. en el punto 98 de dicha Resolución, la Secretaría determinó que existe similitud en los procesos productivos en la fabricación de los aceros planos recubiertos en México y en Vietnam, y

d. en los puntos 115 y 116 de la Resolución de Inicio, se señala que la Secretaría replicó el cálculo de los costos de producción, validó que los precios se encuentran por debajo de costos, por lo cual, procedió a calcular el valor normal con la metodología del valor reconstruido, de conformidad con el artículo 31 fracción II de la LCE y 2.2 del Acuerdo Antidumping.

191. Así, por las razones señaladas en los incisos previos, la Secretaría considera que la Resolución de Inicio de ninguna forma es obscura en la metodología para estimar los costos de producción, en virtud de que en el expediente administrativo de esta investigación, yace la información y pruebas que proporcionaron las Solicitantes sobre las referencias de precios internos en Vietnam, de costos de producción, así como de la similitud en los procesos productivos que se emplean en la fabricación de los aceros planos recubiertos, entre México y Vietnam, que avalan la procedencia de la metodología de valor reconstruido.

192. En este sentido, la Secretaría recalca que, la información y pruebas aludidas de precios, costos y procesos productivos, no necesariamente deben constreñirse, a la propia empresa SSSC a la cual corresponden los precios en el mercado interno de Vietnam. Asimismo, como se señala en los puntos 136 a 148 de la presente Resolución, en el inicio de la investigación se debe considerar que, de conformidad con el artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping, la solicitud de inicio contendrá la información que razonablemente tenga a su alcance la Solicitante, es decir, no se busca imponerle una carga excesiva. Dichos puntos refieren a la jurisprudencia de la OMC, que ha determinado que existe un estándar específico para la iniciación de una investigación, que es muy distinto del aplicable para emitir una determinación preliminar o final.

193. En lo concerniente al argumento de que, las pruebas son inexactas, porque es impreciso utilizar el precio de importación de planchón cuyo volumen aproximado de 5,000 toneladas que se obtuvo de Trade Map es insignificante, la Secretaría enfatiza que, como ya fue señalado reiteradamente, no empleó el precio de importación del planchón sino el precio de la lámina rolada en frío en el cálculo del costo de producción, como se describió en los puntos 93, 103, 110, 117 y 121 de la Resolución de Inicio.

194. En cuanto a que no hay una explicación o pruebas de la pertinencia de recurrir a los precios de importación de lámina rolada en frío para estimar que el costo de producción de la empresa SSSC y determinar si sus precios se dan en el curso de operaciones comerciales normales, la Secretaría explica que, las Solicitantes no estimaron el costo de producción para la empresa SSSC, sino para Vietnam como producto investigado. Como se indica en los puntos 104 y 115 de la Resolución de Inicio, emplearon los precios de importación de lámina rolada en frío que obtuvieron del Trade Map, y de la comparación de los costos de producción con los precios internos de Vietnam, observó que los precios están por debajo de costos, por lo tanto, validó el argumento de las Solicitantes y procedió a calcular el valor normal con la metodología del valor reconstruido.

195. La Secretaría considera que el señalamiento de las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel, referente a que no es claro si los costos empleados para la reconstrucción del valor normal son los costos incurridos por los productores investigados, como se establece en los artículos 2.1 y 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping, es infundado y está fuera de contexto, por las siguientes razones:

a. la Secretaría advierte que el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping es indubitable respecto a que, "…los costos de producción se calcularán normalmente sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor objeto de investigación, siempre que tales registros estén en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado…". Es decir, en el inicio de la investigación es inasequible que las Solicitantes cuenten con costos de producción de las presuntas productoras exportadoras investigadas. Como se señala en los puntos 136 a 148 de la presente Resolución, en el inicio de la investigación se debe considerar que, de conformidad con el artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping, la solicitud de inicio contendrá la información que razonablemente tenga a su alcance la Solicitante, es decir, no se busca imponerle una carga excesiva. Dichos puntos refieren a la jurisprudencia de la OMC, que ha determinado que existe un estándar específico para la iniciación de una investigación, que es muy distinto del aplicable para emitir una determinación preliminar o final;

b. lo que las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel reclaman, equivale a exigir que antes de iniciar, se cuente con pruebas en la cantidad y calidad necesarias para emitir una determinación preliminar o una final (y no para iniciar la investigación), puesto que su alegato implica que, antes de iniciar, la autoridad debería haber realizado un análisis que va mucho más allá del establecimiento de una presunción de la existencia de un supuesto dumping. En efecto, lo que la Vietnam Steel sostiene equivale a un análisis idéntico al que tendría que realizarse para la determinación de un margen de dumping preliminar o definitivo, lo cual, no tiene sentido, dado que se obligaría a la autoridad a tener, desde antes de iniciar, los datos necesarios para emitir una determinación, y

c. la Secretaría determina que, con base en lo descrito en los puntos 115 y 116 de la Resolución de Inicio, con la información que las Solicitantes tuvieron razonablemente a su alcance, replicó el cálculo de los costos de producción por tipo de mercancía, los comparó con los precios internos de Vietnam y observó que los precios están por debajo de costos, por lo tanto, validó el argumento de las Solicitantes y procedió a calcular el valor normal con la metodología del valor reconstruido, conforme a lo dispuesto en el artículo 31 fracción II de la LCE y 2.2 del Acuerdo Antidumping.

196. En referencia a que es cuestionable el argumento simplista de las Solicitantes de que la similitud en los procesos productivos entre México y Vietnam permite considerar la similitud en la estructura de costos de la industria de aceros planos recubiertos en ambos países, la Secretaría rechaza que el argumento sea simplista, pues con base en las estructuras de costos de Ternium y las que aportaron las productoras exportadoras Hoa Phat, Hoa Sen, Maruichi, Nam Kim, Pomina y Ton Dong, en promedio, la participación porcentual del costo de la mano de obra y de la energía eléctrica, representan abajo del 10%.

197. Es decir, la participación de dichos conceptos en la estructura de costos en México y en Vietnam es irrelevante en comparación con la participación de la materia prima, lo cual, es acorde con la afirmación de las Solicitantes de que la industria siderúrgica es intensiva en capital y no en mano de obra, como se señaló en el punto 102 de la Resolución de Inicio.

198. En torno a que, es incompatible emplear los estados financieros de la productora Hoa Sen en el cálculo del costo de producción para compararlo con los precios internos de la empresa SSSC, la Secretaría reitera que con base en los señalado en los puntos 136 a 148 de la presente Resolución, en el inicio de la investigación, es inverosímil que las Solicitantes tengan pruebas en la cantidad y calidad necesarias para emitir una determinación preliminar o una final (y no para iniciar la investigación), puesto que su alegato implica que, antes de iniciar, la autoridad debería haber realizado un análisis que va mucho más allá del establecimiento de una presunción de la existencia de un supuesto dumping.

199. Así, con base en lo descrito en los puntos 115 y 116 de la Resolución de Inicio, con la información que las Solicitantes tuvieron razonablemente a su alcance, la Secretaría replicó el cálculo de los costos de producción por tipo de mercancía, los comparó con los precios internos de Vietnam y observó que los precios están por debajo de costos, por lo tanto, validó el argumento de las Solicitantes y procedió a calcular el valor normal con la metodología del valor reconstruido, conforme a lo dispuesto en el artículo 31 fracción II de la LCE, y 2.2 del Acuerdo Antidumping.

6. Los aceros planos recubiertos son originarios del Tratado Integral Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT)

200. Las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel alegaron que en el punto 33 de la Resolución de Inicio, la Secretaría omitió mencionar el TIPAT, del cual México y Vietnam son parte, lo cual es importante, toda vez que las importaciones que se realizan bajo el Tratado por las fracciones arancelarias involucradas, gozan de preferencia arancelaria, como se indica en el punto 18 de la Resolución de Inicio. Señalaron que el hecho que la mercancía investigada sea originaria del TIPAT, repercute y contradice afirmaciones de las Solicitantes y conclusiones de la Secretaría, por las siguientes razones:

a. de acuerdo con lo descrito en los puntos 79 y 80 de la Resolución de Inicio, las Solicitantes señalaron que los precios en el mercado interno no se encuentran en el curso de operaciones comerciales normales, por lo cual el valor normal se calculó con la metodología de valor reconstruido, y

b. para determinar si los precios internos en Vietnam se dieron en el curso de operaciones comerciales normales, las Solicitantes calcularon el costo de producción con el planchón y con la lámina rolada en frío y un promedio ponderado de ambos. Con base en los puntos 114 y 115 de la Resolución de Inicio, la Secretaría afirmó que corroboró la información y observó que, los productos fabricados en Vietnam utilizan la lámina rolada en caliente y la lámina rolada en frío fabricadas en China y Corea, comparó el precio de exportación a México de aceros planos recubiertos contra el precio de importación de la lámina rolada en frío en Vietnam, y observó que el precio de la lámina rolada en frío es superior al precio de exportación de la mercancía investigada. Comparó el costo de producción por tipo de mercancía, y observó que los precios internos de la empresa SSSC y de la comercializadora están por debajo de costos, por lo que procedió a calcular el valor reconstruido.

201. De lo anterior, señalaron que las Solicitantes emplearon los precios internos de la productora SSSC, que no exportó a México durante el periodo investigado y que, además no se tiene conocimiento si partió de planchón o de la lámina rolada en frío para producir el acero plano recubierto y, para reconstruir el valor normal, se presupone que consideró el planchón o la lámina rolada en frío importados de Corea y de China, por lo cual, se parte de una premisa equivocada.

202. Agregaron que la mercancía investigada es originaria del TIPAT, y que la Secretaría podrá corroborar con los listados de importación del SAT, que prácticamente el 99% de la importación de la mercancía investigada gozó de preferencia arancelaria bajo dicho tratado; es decir, que contaron con un certificado de origen, lo cual significa que los productores de Vietnam parten de planchón o de lámina rolada en caliente del TIPAT y no del planchón o de lámina rolada en frío importada de Corea o China. Señalaron que la Secretaría también debió cuestionar, si las referencias de precios internos de la SSSC corresponden a acero plano recubierto originario del TIPAT, porque tienen la convicción de que se trata de mercancía que no cumpliría con la regla de origen del TIPAT.

203. Explicaron que la regla de origen específica del Anexo 3-D del TIPAT, señala un cambio a un bien de la partida 7210 de cualquier otra partida, excepto de las partidas 7208 a 7209 o 7211, y para la 7212 indica un cambio a un bien de la sub partida 7212.20 a 7212.60 de cualquier otra partida, excepto de la partida 7208 a 7211. Finalmente, para la 7208 (lámina rolada en caliente) se establece un cambio a un bien de la partida 7208 de cualquier otra partida.

204. Así, para que un acero plano recubierto pueda calificar como originario del TIPAT, debe partir de sustrato de Vietnam o Japón. El artículo 3.10.2 del TIPAT, establece que “Cada Parte dispondrá que una mercancía o material originario de una o más de las Partes que se utilice en la producción de otra mercancía en el territorio de otra Parte se considera originaria del territorio de la otra Parte". Por lo tanto, la lámina rolada en caliente de origen japonés o vietnamita debe emplearse en la producción de aceros planos recubiertos en Vietnam para calificarlos como originarios de Vietnam. Agregaron que la Secretaría no puede descalificar tal hecho, no solo porque los certificados de origen de Vietnam están avalados por autoridad vietnamita, sino porque solo corresponde a la Administración General de Auditoría de Comercio Exterior del SAT cuestionar la validez del origen de la mercancía importada a México bajo tratados.

205. Destacaron que es falso que la mercancía investigada exportada a México haya sido producida en Vietnam a partir de planchón o lámina rolada en frío importada de Corea o de China, sino que se produjo a partir de lámina rolada en caliente originaria de Vietnam o importada de Japón, por ejemplo, de Nippon Steel. Con los avisos automáticos de importación, que contienen los certificados de molino, y estuvieron al alcance de las Solicitantes, se logra trazar al origen del sustrato empleado. Con esta información, la Secretaría tenía elementos para cuestionar, en una prevención, que el costo de los insumos para el cálculo del valor reconstruido, era información incorrecta porque en la producción de la mercancía investigada se parte de lámina rolada en caliente del TIPAT.

206. En consecuencia, el cálculo del valor normal correspondió a mercancía no originaria, lo cual, afectó su cálculo, mientras que, para los aceros planos recubiertos exportados a México en el periodo investigado, se partió de sustrato originario del TIPAT. Las Solicitantes no debieron considerar los precios de importación de planchón o lámina rolada en frío en Vietnam de países productores fuera del TIPAT en el cálculo de valor reconstruido.

207. Las Solicitantes replicaron que coinciden en que el acero plano recubierto producido en Vietnam que pretenda tener la preferencia arancelaria en su importación a México deberá cumplir la regla de origen específica prevista en el tratado. Sin embargo, respecto al señalamiento de que "se presupone que se parte de planchón o de lámina rolada en frío de Corea y de China" para la reconstrucción del valor normal, manifestaron que la afirmación es errónea y tendenciosa, pues de la información de los precios de importación de lámina rolada en frío se observa que uno de los principales orígenes es Japón, el cual es miembro del TIPAT, con lo cual los aceros planos recubiertos exportados a México elaborados a partir de este sustrato pueden ingresar con la misma preferencia arancelaria.

208. Aclararon que, el precio de la lámina rolada en frío empleado en la reconstrucción del valor normal es un promedio ponderado de las importaciones en Vietnam de todos los orígenes. Puntualizaron que le correspondería al SAT revisar la validez de las certificaciones de origen de las exportadoras vietnamitas que utilizan la preferencia arancelaria, y no a la Secretaría, si se considera que las reglas de origen preferenciales tienen un ámbito de aplicación específico: determinar los requisitos a cumplir por un bien para acceder a una preferencia arancelaria al momento de su importación en otro país dentro del tratado, y no los requisitos a cumplir por las ventas en el mercado interno de tal o cual mercancía. En ese sentido, la afirmación de que "el ejercicio para la determinación de valor normal correspondió a mercancía no originaria, afectando su cálculo" no tiene ningún sentido para efectos del cálculo del margen de discriminación de precios, de acuerdo con la legislación de la materia.

209. Agregaron que una regla de origen preferencial no puede ser utilizada para determinar el origen o los requisitos de proveeduría en el proceso de producción de una mercancía destinada a consumo en mercado interno.

210. Manifestaron que, el argumento respecto a que "la Secretaría debió haber cuestionado a través de prevención, si las referencias de precios internos de la SSSC, corresponden a acero plano recubierto originario del TIPAT", carece de sentido no solo porque las propias reglas de origen preferenciales no tienen ese alcance en las ventas internas, sino porque iría más allá de lo establecido en el artículo 2 del Acuerdo Antidumping, al pretender exigir que los costos de producción y el valor normal deban ser válidos en la medida que correspondan a mercancía que cumple con las reglas de origen de tal o cual tratado; bajo este enfoque, los costos de producción y precios internos en Vietnam no podrían utilizarse si no se aseguraran que parten de insumos, de tal o cual origen dependiendo del mercado al que se exporten.

211. Expusieron que, es inaplicable la necesidad de garantizar el cumplimiento de las reglas de origen TIPAT para estimar una estructura de costos de producción que pudiese prevalecer en el mercado interno en Vietnam. En todo caso, corresponderá a cada productor exportador cumplir y, en su caso, hacer valer las preferencias aplicables, a través de mecanismos que permitan la trazabilidad del origen de los insumos utilizados para la producción de todas las mercancías que exporta a cada uno de sus diferentes destinos o mercados a los que concurren.

212. Al respecto, sobre el cuestionamiento de que no se tiene conocimiento de que la productora SSSC partió del planchón o de la lámina rolada en frío para producir el acero plano recubierto y que, para reconstruir el valor normal, se presupone que consideró el planchón o la lámina rolada en frío importados de Corea y de China, por lo cual, se parte de una premisa equivocada, la Secretaría manifiesta que estos señalamientos erróneos, en razón de lo siguiente:

a. no existe fundamento legal que obligue a las Solicitantes a acreditar que los aceros planos recubiertos vendidos en el mercado interno de la productora SSSC se fabricaron con lámina rolada en frío bajo la regla de origen. La Secretaría enfatiza que, de conformidad con los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE, no se exige que el valor normal deba contemplar las materias primas que califiquen como originarias, en este caso del TIPAT, y

b. el señalamiento de que, para reconstruir el valor normal, se presupone que consideró el planchón o la lámina rolada en frío importados de Corea y de China es improcedente, toda vez que, como se indica en los puntos 103 y 104 de la Resolución de Inicio, en el cálculo del valor reconstruido, se empleó el precio de las importaciones totales de lámina rolada en frío en Vietnam con datos del Trade Map para el periodo investigado.

213. Respecto a que la Secretaría no puede descalificar la regla de origen de la lámina rolada en caliente de origen japonés o vietnamita, porque los certificados de origen de Vietnam están avalados por la autoridad vietnamita, y que corresponde a la Administración General de Auditoría de Comercio Exterior del SAT cuestionar la validez del origen de la mercancía importada a México bajo tratado, la Secretaría manifiesta que en esta investigación no existe disputa sobre la validez de los certificados de origen de la mercancía investigada a México bajo el tratado del TIPAT, por lo cual el argumento carece de sentido.

214. En referencia a que, es falso que la mercancía investigada exportada a México haya sido producida en Vietnam a partir de planchón o lámina rolada en frío importada de Corea o de China, sino que se produjo a partir de lámina rolada en caliente de Vietnam o importada de la empresa japonesa Nippon Steel, la Secretaría aclara que:

a. las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel no proporcionaron los medios de prueba que acrediten que la mercancía exportada a México se produjo a partir de lámina rolada en caliente originaria de Vietnam o importada de la empresa japonesa Nippon Steel;

b. pese a haber requerido información, la Secretaría no contó con la información que le permitiera realizar un análisis comparativo entre los precios de importación, precios en el mercado interno, así como precios internacionales de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío para cada uno de los meses del periodo investigado, toda vez que la respuesta de las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel, no fue satisfactoria. En particular, la Vietnam Steel respondió que no se dedica a la fabricación o al comercio, por lo cual, no tiene acceso a datos suficientes y precisos, y que la Secretaría debe considerar los datos de las respuestas a los formularios de los productores exportadores por ser la información más apropiada. Aclaró que no cuenta con ningún sistema de contabilidad para registrar y monitorear la producción, inventarios y las ventas de sus miembros, ni recopila datos mensuales de precios internacionales de aceros planos recubiertos y de las principales materias primas;

c. si bien en el punto 92 de la Resolución de Inicio, las Solicitantes argumentaron que en procedimientos llevados a cabo en los Estados Unidos, el Departamento de Comercio ha constatado que la industria productora de aceros planos recubiertos en Vietnam importa productos como la lámina rolada en caliente y la lámina rolada en frío de Corea o China para finalizarlos en su país, la Secretaría aclara que para efectos del cálculo del valor reconstruido se contemplaron las importaciones totales de lámina rolada en frío, y

d. en este sentido, de la revisión de las importaciones de lámina rolada en caliente realizadas por las empresas productoras exportadoras, la Secretaría observó que se adquiere de proveedores domésticos y extranjeros como, Corea, China, Taiwán, Japón, Singapur, India, Turquía, entre otros. Es decir, la lámina rolada en caliente, no solo se adquiere del mercado de Vietnam y Japón, como lo señalan las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel.

215. Las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel, argumentaron que el valor normal correspondió a mercancía no originaria, mientras que los aceros planos recubiertos exportados a México, partieron de sustrato originario del TIPAT, por lo cual, las Solicitantes debieron haber comparado los precios de las empresas que exportaron a México y no considerar precios de importación de planchón o lámina rolada en frío en Vietnam de países productores fuera del TIPAT en el cálculo de valor reconstruido, ante lo cual, la Secretaría considera que los señalamientos son infundados, por las siguientes razones:

a. las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel no acreditaron que los aceros planos recubiertos de la productora SSSC se fabricaron con materias primas fuera del TIPAT y, aunque así lo fuera, este elemento no es óbice para descartarlos, pues como anteriormente fue expuesto, no existe un fundamento legal;

b. como se señaló en los puntos 136 a 148 de la presente Resolución y de conformidad con el artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping, el inicio de la investigación deberá contener información que razonablemente tengan las Solicitantes a su alcance, y

c. la Secretaría enfatiza que, como se señaló en los puntos 103 y 104 de la Resolución de Inicio, en el cálculo del valor reconstruido, se consideraron las importaciones totales de lámina rolada en frío en Vietnam, toda vez que no existe un ordenamiento legal que imponga a las Solicitantes, en un inicio de la investigación, que la información referente al precio de exportación y valor normal deba concernir a la idéntica fuente de información.

216. Adicionalmente, la Vietnam Steel, las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa manifestaron que la Secretaría omitió señalar, dentro del apartado de “Considerandos”, “Legislación aplicable” de la Resolución de Inicio, el TIPAT. Al respecto, la Secretaría hace notar que el señalamiento o no del TIPAT no es ilegal, ni contraviene de forma alguna la legislación en materia de prácticas desleales de comercio internacional.

7. Situación particular del mercado en Vietnam

217. De acuerdo con el punto 123 de la Resolución de Inicio, Ternium y Tenigal manifestaron, con objeto de que la Secretaría constatara que los costos e insumos empleados por los productores del producto objeto de investigación se encuentran en el curso de operaciones comerciales normales, que en Vietnam existe una situación especial de mercado en la industria de los aceros planos recubiertos, al prevalecer condicionantes económicas que bajan artificialmente sus costos, debido a que: se realizan importaciones de lámina rolada en caliente en condiciones desleales de comercio internacional; el gobierno de Vietnam instrumenta acciones de apoyo a sus empresas estratégicas e interviene como propietario o como regulador; que las empresas productoras de aceros planos recubiertos se ubican en zonas de desarrollo económico y se benefician de políticas que les permiten acceder a insumos y servicios en condiciones artificialmente favorables; que, para fabricar aceros planos recubiertos, las empresas gozan de apoyos por parte de bancos gubernamentales, y que, de manera artificial y alejada de las prácticas comerciales normales de las economías de mercado, otorgan una ventaja desleal a sus productores locales, con respecto al resto de productores que no gozan de dichos beneficios o apoyos.

218. En esta etapa de la investigación, la Vietnam Steel, las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa, manifestaron su desacuerdo con los argumentos expuestos por las Solicitantes sobre la supuesta situación particular del mercado de la industria de aceros planos recubiertos en Vietnam, y señaló que consisten en acusaciones y suposiciones infundadas. Al respecto, manifestaron lo siguiente:

a. con respecto a que las importaciones de lámina rolada en caliente en Vietnam se realizan en condiciones desleales, destacaron que:

i. Vietnam tiene dos productores de lámina rolada en caliente, por lo que la materia prima que se utiliza no solo proviene de fuentes internacionales. Las Solicitantes tienen una versión incompleta del mercado siderúrgico de Vietnam, pues existen fuentes de suministro local del acero laminado en caliente;

ii. no se puede conjeturar que las importaciones de lámina rolada en caliente se realizan en condiciones de dumping y subvencionadas, solo porque algunos de los países exportadores realizaron dumping y subvencionado en otros países. Señalaron que esta conjetura es incompatible con el artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping, porque no pueden considerarse como suficientes, simples afirmaciones sin fundamento en pruebas pertinentes, y

iii. respecto a las investigaciones anti elusión de los Estados Unidos sobre derechos antidumping y compensatorios a productos de acero resistentes a la corrosión procedentes de China y Corea, de acuerdo con los documentos, A-570-026, C-570-027, A-580-878 y C-580-879, aclararon que la autoridad llegó a la conclusión de que dichos productos exportados a Vietnam, fabricados a partir de sustratos chinos y coreanos, estaban eludiendo los derechos antidumping y compensatorios impuestos por los Estados Unidos, solo sobre la base de que los sustratos representaban una gran parte del valor de los productos de acero resistentes a la corrosión. Las conclusiones de la autoridad investigadora no significaban ni se mencionaban en los Memorandos, que las exportaciones de sustratos de laminados en caliente o laminados en frío de China y Corea a Vietnam fueran objeto de dumping o subvenciones.

b. el gobierno de Vietnam no interviene en la industria siderúrgica como propietario o regulador. Las Solicitantes no aportaron ninguna prueba de su afirmación, por lo que su argumento no es admisible de conformidad con el Acuerdo Antidumping;

c. en la industria de los aceros planos recubiertos en Vietnam existe una empresa estatal con una participación de mercado menor. Las empresas privadas representan alrededor del 97% del mercado. En este contexto, no es razonable concluir que el gobierno interviene en la industria como propietario. Agregaron que, si las Solicitantes sostienen que hay una intervención directa del gobierno de Vietnam, lo cual se rechaza, este procedimiento antidumping no es el canal apropiado, pues pueden solicitar al gobierno mexicano iniciar consultas con el gobierno de Vietnam sobre el cumplimiento del Capítulo 17 relativo a las Empresas de Propiedad del Estado y Monopolios del TIPAT. Al respecto, presentaron un listado de productores de aceros planos recubiertos, con el tipo de propiedad y su participación porcentual en el mercado de Vietnam en 2020;

d. el gobierno no interviene en la industria como regulador, los productores de acero vietnamitas están sujetos a las mismas regulaciones que las empresas que operan en otras industrias. Asimismo, no existen leyes o reglamentos específicos que solo apliquen a los productores de acero;

e. la industria de los aceros planos recubiertos en Vietnam está orientada a una economía de mercado y no hay intervención gubernamental con respecto a los precios, las cantidades producidas y vendidas, entre otros aspectos;

f. respecto a que, productores de aceros planos recubiertos reciben beneficios por estar ubicados en "zonas de desarrollo económico", y que tienen "ventajas injustas sobre los competidores en los mercados extranjeros" como resultado de supuestos beneficios, señalaron que, si estos beneficios existieran, deben abordarse en una investigación por subsidios y no en una investigación antidumping;

g. el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping solo se aplica en el mercado interno del país exportador cuando no se permite una comparación adecuada de precios, es decir, cuando los precios internos no se determinan en función de las fuerzas del mercado de la oferta y la demanda, por lo que, para determinar si existe una situación particular del mercado en la presente investigación, se debe determinar si los precios internos en Vietnam están de conformidad con los principios de la oferta y la demanda y si el gobierno interfiere en la fijación de precios en el mercado y no, si los productores vietnamitas reciben beneficios que crean ventaja sobre los competidores extranjeros. Agregaron que la respuesta a los planteamientos de las Solicitantes es clara y contundente, los precios internos de los aceros planos recubiertos en Vietnam están determinados por el mercado y no se ven afectados por el gobierno de Vietnam;

h. cualquier alegato de las Solicitantes con respecto a los supuestos beneficios es irrelevante puesto que, como se distingue en la OMC, una cosa son las subvenciones y otra distinta es una “situación particular del mercado”. Señalaron que las Solicitantes pretenden confundir las subvenciones con una “situación particular del mercado”, lo que no tiene sustento legal en los acuerdos de la OMC;

i. cualquier beneficio solo puede tratarse en una investigación por subvenciones, en la que se analizan los beneficios otorgados y los márgenes se calculan utilizando datos reales de las empresas, no mediante simples afirmaciones y especulaciones;

j. las Solicitantes especularon que los productores de aceros planos recubiertos pueden "acceder a insumos y servicios en condiciones artificialmente favorables", sin presentar prueba alguna;

k. respecto al Decreto Nº 82/ND-CP del gobierno de Vietnam, presentado por las Solicitantes para señalar "apoyo de los bancos gubernamentales", como préstamos preferenciales a exportadores, servicios de factoraje subsidiados, otorgamiento de garantías financieras, créditos a la exportación, programa de apoyo a las tasas de interés crediticias y eliminación de las cargas fiscales sobre la importación de activos para la producción, señalaron que en ninguna parte, se mencionan los programas de préstamo señalados por Ternium y Tenigal, y

l. en la investigación antidumping y sobre subvenciones de Canadá en 2019 sobre chapa de acero resistente a la corrosión de Vietnam, se concluyó que la situación particular de mercado no existía en toda la industria del acero plano y que el margen de subvención para todas las empresas en Vietnam era inferior al 0.2% o de minimis. Asimismo, la autoridad investigadora de Australia reconoció a la industria siderúrgica de Vietnam como orientada al mercado, y no aplicó una "situación particular del mercado”.

219. Concluyeron que las alegaciones de las Solicitantes sobre la situación particular del mercado o los alegados beneficios son irrelevantes y carecen de fundamento, por lo que las Solicitantes presentaron conjeturas que son suposiciones. Agregaron que no se debe ignorar el hecho de que la situación real de la industria siderúrgica de Vietnam es aceptada como orientada al mercado, y que los hechos y documentos públicos estaban razonablemente al alcance de las Solicitantes. Al respecto, presentaron los siguientes documentos:

a. el Decreto N° 82/2018/ND-CP, emitido por el gobierno de Vietnam, 22 de mayo de 2018;

b. el documento COR2 2019 EN, emitido por el gobierno de Canadá, “Sobre las decisiones definitivas con respecto a las investigaciones sobre dumping y subvenciones de determinadas chapas de acero resistentes a la corrosión originarias o exportadas de Turquía, Los Emiratos Árabes Unidos y Vietnam”, del 30 de octubre de 2020;

c. Declaración de Hechos Esenciales Nº 558, respecto al presunto dumping de acero recubierto de aluminio y cinc de una anchura igual o superior a 600 mm, exportado desde la República de Corea, Taiwán y Vietnam y supuesta subvención de acero recubierto de aluminio y de cinc de anchura igual o superior a 600 mm, exportado desde Vietnam, del 22 de septiembre de 2021, y

d. Declaración de Hechos Esenciales Nº 559. referente al presunto dumping y subvención de acero recubierto de aluminio y cinc de una anchura inferior a 600 mm, exportado desde China y Vietnam, del 22 de septiembre de 2021.

220. Al respecto, Ternium y Tenigal replicaron lo siguiente:

a. la legislación vigente establece que una situación especial de mercado existe cuando el mercado en el que se inserta una industria en cuestión se caracteriza por ser distintivo, único y peculiar que lo distingue significativamente de los otros mercados, lo que puede ocurrir, entre otras razones, cuando los costos de los insumos reflejan precios artificialmente bajos. En estos casos, el Acuerdo Antidumping faculta a la Secretaría a aplicar la metodología de valor reconstruido que, si bien "normalmente" se basa en los registros contables de los exportadores, puede apartarse de ellos cuando la autoridad, en forma razonada, explique y justifique los motivos para no tomarlos en cuenta;

b. se acreditó la existencia de una situación especial de mercado, toda vez que la industria investigada opera con costos de los insumos que se alejan significativamente de los niveles de precios internacionales, al abastecerse de partes relacionadas, cuya proveeduría original no se ha explicado, y porque compran producto procedente de países que se distinguen por la venta de productos de acero en condiciones de dumping, como lo comprueban los casos anti elusión en los Estados Unidos, que han concluido extendiendo las cuotas compensatorias de China y Corea, a los aceros recubiertos que se exportan desde Vietnam;

c. las exportadoras comparecientes reportan compras de materia prima e insumos a partes vinculadas, cuya información, a su vez, no se reporta. Señalaron que dichas empresas confesaron que se abastecen de países como Taiwán, quien enfrenta medidas compensatorias en México, y que sus datos ponen de manifiesto que el precio neto de exportación no alcanza a cubrir el costo de los insumos a precios internacionales;

d. las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel, señalaron que en Vietnam no se han adoptado medidas antidumping contra proveedores relevantes de sustrato de lámina rolada en caliente, tales como China, Corea, Japón o Taiwán, y solo se limitan a señalar que "El Gobierno de Vietnam no interviene en la industria siderúrgica directamente", toda vez que, prácticamente todas las empresas son privadas, además de que, en todo caso, correspondería a una investigación por subvenciones el sustentar los apoyos al sector exportador investigado.

e. las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel, incurren en omisión de los puntos neurálgicos de este tema, por las siguientes razones:

i. la industria de aceros planos recubiertos en Vietnam no ha promovido investigaciones antidumping contra la lámina rolada en caliente procedente de China, Corea, Taiwán, India, Japón, entre otros, pues el sector productor de aceros planos recubiertos se beneficia de precios artificialmente bajos, presumiblemente en condiciones de dumping, dadas las múltiples investigaciones contra dichos países;

ii. los principales países proveedores de lámina rolada en caliente a Vietnam, con base en datos del Trade Map, ISSB y otros, son: India, China, Taiwán, Japón, Corea, Rusia y Brasil. En total, Vietnam importa más de 8 millones de toneladas de lámina rolada en caliente, de la cual, el 97% de las importaciones corresponde a dichos países, y

iii. con base en información sobre investigaciones antidumping y anti subvenciones vigentes, presentada en el inicio de la investigación, se observa que los países tienen denuncias en materia de remedios comerciales en lámina rolada en caliente (además de casos anti elusión): India, China, Taiwán, Corea, Rusia y Brasil. También existen medidas contra la lámina rolada en caliente y placa en rollo originarias de Japón, para el cual, recientemente se presentó en los Estados Unidos una solicitud anti elusión de las cuotas compensatorias impuestas a la lámina rolada en frío y lámina rolada en caliente, vía acero galvanizado en Vietnam. Al respecto, presentaron una nota publicada por Metal Expert, el 23 de noviembre de 2021, en la cual, se señala que "Los exportadores de acero resistente a la corrosión de Vietnam pueden enfrentarse a otra investigación contra elusión en EE. UU."; así como un listado de investigaciones antidumping en contra de las importaciones de lámina rolada en caliente de Japón, consultado en la página de Internet https://docs.wto.org/.

f. es inadmisible tratar de desentenderse de la existencia de “una situación especial de mercado”, con el alegato de que, en su caso, debiera tratarse en un procedimiento al amparo del Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias. La hipótesis de “situación especial de mercado”, prevista en el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping, prevé diversas situaciones, las cuales de jure o de facto no permiten una "comparación adecuada" entre el valor normal y el precio de exportación, debido entre otros aspectos, a que los precios en dicho mercado se encuentran artificialmente bajos, por apoyos promovidos por las autoridades en todos los niveles de gobierno;

g. en la respuesta al formulario de Hoa Sen, una de las principales productoras exportadoras del producto objeto de investigación, se encontró que dentro del periodo analizado, estuvo vigente un Plan Maestro para el Desarrollo del Sistema de Producción y Distribución de Acero, lo cual, implica que: i) en el periodo analizado estuvieron vigentes apoyos gubernamentales para el sector siderúrgico; ii) los apoyos no se limitaron a la distribución de productos siderúrgicos sino también a la producción de estos, y iii) muchos de los apoyos tienen efectos no solo en el corto plazo, sino que otorgan beneficios multianuales para las empresas productoras, y

h. el reconocimiento de apoyos gubernamentales en el sector siderúrgico amerita la solicitud al gobierno de Vietnam sobre la cobertura, especificaciones y los alcances de dichos apoyos, así como una explicación detallada de los efectos de tales apoyos sobre la competitividad (reducción artificial de costos) de las empresas productoras. Agregaron que es indispensable el cotejo de dicha información con las productoras exportadoras para observar cómo se registran los beneficios en su sistema contable, tomando en cuenta que estas tendrían incentivos para no hacerlos explícitos.

221. Respecto al argumento sobre la situación particular del mercado en la industria de aceros planos recubiertos en Vietnam, la Secretaría considera que, la normatividad aplicable a los procedimientos en materia de prácticas desleales de comercio internacional, que se tramitan ante esta Unidad, no existe disposición alguna que defina de forma categórica qué constituye una situación especial del mercado, ni en qué casos específicos se debe determinar que esa situación especial existe. No obstante, la Secretaría observa que la normatividad aplicable, en específico los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y el 42 del RLCE, indican que el valor normal puede basarse en el precio comparable del producto similar cuando este se exporte a un tercer país apropiado o bien en el resultado de una reconstrucción (en lugar de tomar las ventas internas), cuando: 1) el producto similar no es objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador o, 2) las ventas internas no permitan una comparación adecuada (por su bajo volumen o a causa de una situación especial del mercado).

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

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

223. En ese mismo sentido, la Secretaría observa que en el Informe del Grupo Especial de la OMC en el caso Australia — Medidas antidumping sobre el papel de formato A4 para copiadora (WT/DS529/R), se señaló que una situación especial del mercado solo es pertinente en la medida en que tiene el efecto de anular la validez de las ventas en el mercado interno para efectuar una comparación adecuada.

224. Conforme a lo anterior, si no se acredita que el valor normal basado en las ventas internas no es comparable al precio de exportación, el hecho de que exista o no una situación especial del mercado o un volumen muy bajo de ventas internas, no puede llevar a concluir que las ventas internas deben sustituirse por ventas de exportación a un tercer país apropiado o por el valor normal reconstruido. En este caso particular, la Secretaría observó que, en esta etapa de la investigación, no contó con elementos que permitan constatar de

forma positiva que existen impedimentos para la realización de una comparación válida para la determinación de un margen de dumping, por lo que, ante dicha situación, no es pertinente concluir que las ventas internas de Vietnam deben descartarse, puesto que, el enunciamiento de un bajo volumen de ventas internas o de una situación especial de mercado no constituye un motivo suficiente para descartar las ventas internas, sino que, además, debe acreditarse que esas circunstancias impiden la realización de una comparación como se explicó anteriormente.

225. En consecuencia, la Secretaría considera que no es necesario pronunciarse en esta etapa de la investigación, acerca de si es viable descartar los precios y costos de los productores-exportadores al reconstruir el valor normal y, en su lugar, tomar precios internacionales, dado que la utilización de la metodología de valor normal reconstruido, conforme se detalló antes, únicamente puede utilizarse como consecuencia directa de la desestimación de las ventas internas, lo cual, como se ha descrito, no se ha acreditado debidamente por parte de los productores nacionales.

226. Adicionalmente, las Solicitantes solicitaron que la Secretaría verifique que los costos e insumos utilizados por los productores de la mercancía investigada se encuentren en el curso de operaciones comerciales normales. En este sentido, la Secretaría puntualiza que, al respecto, formuló requerimientos de información adicional a las productoras exportadoras Hoa Phat, Hoa Sen, Maruichi, Nam Kim, Pomina y Ton Dong, en relación con la metodología detallada del cálculo de cada uno de los componentes del costo de producción; impresiones de pantalla que reflejen el registro de los costos en su sistema contable; información relacionada con su sistema contable, entre otra información. El análisis de esta información se detalla en el apartado de costos de producción y operaciones comerciales normales de cada productora exportadora.

227. En este sentido, la Secretaría comparó los costos de producción en dólares por tonelada (materiales y componentes directos, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación) de cada una de las productoras exportadoras contra el costo promedio de producción de Ternium. Observó que el costo de Ternium se encuentra dentro del rango de los costos de los productores exportadores comparecientes de Vietnam; asimismo, es importante resaltar que, el costo de producción de tres productoras exportadoras, se encuentra por encima del costo promedio reportado por Ternium en su respuesta a requerimiento.

228. Respecto a que, las importaciones de lámina rolada en caliente en Vietnam se realizan en condiciones desleales de comercio internacional, y hay información de que el gobierno de Vietnam apoya a los productores de esta rama de producción, la Secretaría aclara lo siguiente:

a. la Secretaría requirió información adicional a las exportadoras Hoa Phat, Hoa Sen, Maruichi, Nam Kim, Pomina y Ton Dong, referente a que, en caso de adquirir materias primas para la elaboración de los aceros planos recubiertos de proveedores extranjeros, indicaran si estos enfrentan medidas antidumping, anti subvención o anti elusión en el periodo investigado. Respondieron que, en Vietnam no existen medidas correctivas a los proveedores extranjeros de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, y

b. las productoras exportadoras señalaron que existen medidas antidumping vigentes impuestas por los Estados Unidos, China y Tailandia a las importaciones de lámina rolada en caliente originaria de Corea, Japón, Turquía, entre otros países. Para acreditar su afirmación, presentaron los informes de las medidas antidumping vigentes impuestas por los Estados Unidos, Tailandia y China, publicados por el Comité de Prácticas Antidumping de la OMC.

229. Al respecto, la Secretaría manifiesta que, si bien no existen medidas de remedio comercial en Vietnam a las importaciones de lámina rolada en caliente, lo que es innegable es que, con base en las estadísticas de importación de esta materia prima en Vietnam, consultadas en Trade Map, ISSB y otras fuentes de información, proporcionada por Ternium y que obra en el expediente administrativo, se observa que los principales países de origen son India, China, Taiwán, Japón y Corea. Estos países cuentan con antecedentes de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de dumping y subvenciones. Por ejemplo, China, India, Corea, Brasil y Rusia, tienen derechos antidumping vigentes por parte de los Estados Unidos; China, India y Brasil, por parte de Canadá; China, Brasil y Rusia por parte de la Unión Europea. En el caso de Japón, mantiene derechos antidumping impuestos por India, Tailandia y los Estados Unidos. Asimismo, puntualiza que:

a. en el caso particular de China y Corea, existen procedimientos anti elusión de derechos antidumping y medidas compensatorias llevados a cabo por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, que ha constatado que la industria productora de aceros planos recubiertos en Vietnam importa productos como la lámina rolada en caliente y la lámina rolada en frío de Corea o China para finalizarlos en su país, como se describe en el punto 92 de la Resolución de Inicio. Asimismo, la Secretaría corroboró la existencia de estos procedimientos en los informes que proporcionaron las productoras exportadoras;

b. con base en las importaciones de Vietnam originarias de los cinco principales países, India, China, Taiwán, Japón y Corea, la Secretaría observó que el precio promedio ponderado de dichos países se ubica ligeramente por debajo del precio de importación promedio ponderado de las importaciones totales en Vietnam. Cabe señalar que, por ejemplo, el precio promedio de importación de China, es mayor que el promedio de todos los orígenes, de acuerdo con la información proporcionada por Ternium;

c. las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel sostienen que en Vietnam hay dos productores de lámina rolada en caliente y no solo proviene de fuentes internacionales, por lo cual, las Solicitantes tienen una versión incompleta del mercado siderúrgico de Vietnam. Al respecto, la Secretaría le solicitó a la Vietnam Steel, que aportara precios en el mercado interno de Vietnam de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío. Su respuesta fue que no cuenta con registros de producción, inventario y ventas de estos productos. Aclaró que, como Asociación, no se dedica a la fabricación o al comercio, por lo cual, no puede proporcionar esos datos. Proporcionó información de un productor de lámina rolada en caliente en el mercado de Vietnam que consultó en la página de Internet, https://www.hoaphat.com.vn/news/hoa-phat--s-hot-rolled-coil-hrc-steel-output-reaches-1-million-tonne.html del 20 de febrero de 2021;

d. con respecto a la lámina rolada en frío, la Vietnam Steel respondió que la mayoría de los productores vietnamitas compran lámina rolada en caliente y luego la procesan y la enrollan en frío. Proporcionó un listado de 16 productores de lámina rolada en frío afiliados a la Vietnam Steel, entre los cuales, la Secretaría observó la existencia de cuatro productores exportadores que comparecieron en la presente investigación y que manifestaron adquirir la lámina en caliente para producir la lámina en frío, de la cual parten para fabricar los aceros planos recubiertos;

e. en este sentido, la Secretaría requirió a los productores exportadores, Hoa Phat, Hoa Sen, Maruichi, Nam Kim, Pomina y Ton Dong, que explicaran si son fabricantes integrados en la producción de aceros planos recubiertos, desde la producción de acero líquido, lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío; o si son procesadoras que se dedican a incorporar los acabados para finalizar la mercancía investigada a partir de la adquisición de la principal materia prima. Como respuesta, indicaron que no son empresas integradas desde la producción de acero líquido, sino que adquieren lámina rolada en caliente y/o la lámina rolada en frío para producir los aceros planos recubiertos, ya sea de proveedores nacionales y/o extranjeros. Es decir, ninguno de los productores exportadores, es fabricante de lámina rolada en caliente. No obstante, la Secretaría observó que algunas de las productoras exportadoras comparecientes adquirieron lámina rolada en caliente en Vietnam, por lo cual, pudo verificar que sí existe producción de lámina rolada en caliente localmente;

f. respecto al argumento de que las Solicitantes no pueden suponer que las importaciones de lámina rolada en caliente se realizan en condiciones de dumping y subvencionadas, únicamente porque algunos de los países exportadores han realizado dumping y subvencionado en otros países, lo cual, es una conjetura e incompatible con lo establecido en el artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping, al ser consideradas como pruebas insuficientes y simples afirmaciones, la Secretaría responde con base en lo descrito en los puntos 228 a 229, inciso b de la presente Resolución, y

g. en relación con el señalamiento de que en las investigaciones anti elusión de los Estados Unidos sobre derechos antidumping y compensatorios a productos de acero resistentes a la corrosión procedentes de China y Corea en las cuales, la autoridad concluyó que los productos exportados a Vietnam con sustratos chinos y coreanos representaban una gran parte del valor de los productos de acero resistentes a la corrosión, por lo que, las conclusiones de la autoridad investigadora no significaban que dichas exportaciones fueran objeto de dumping o subvenciones. La Secretaría considera que, si bien en los procedimientos anti elusión de productos de acero resistentes a la corrosión de Vietnam en los Estados Unidos, no se menciona que los sustratos de lámina en caliente y lámina en frío de China y Corea sean objeto de dumping o subvenciones, lo que es incuestionable es que ambos países enfrentan medidas antidumping y anti subvención en sus exportaciones de lámina rolada en caliente en países como los Estados Unidos, Canadá, la Unión Europea y Tailandia, entre otros. Además, la autoridad estadounidense verificó que las exportaciones de China y Corea a Vietnam eludían las medidas impuestas a Vietnam en las exportaciones de aceros planos resistentes a la corrosión a los Estados Unidos.

230. Respecto al alegato de que el gobierno de Vietnam apoya a los productores de aceros planos recubiertos, las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel manifestaron que las Solicitantes hicieron planteamientos sin sustento, toda vez que el gobierno de Vietnam no interviene en la industria siderúrgica como propietario o regulador y las Solicitantes no aportaron ninguna prueba de su afirmación. La Secretaría señaló en el punto 123 inciso “d”, de la Resolución de Inicio, que con base en el Decreto No. 82/2018/ND-CP, para fabricar aceros planos recubiertos, las empresas gozan de apoyos por parte del gobierno. La Secretaría observó en el decreto, entre otros, los siguientes apoyos:

a. existen políticas de incentivos aplicadas a parques industriales y zonas económicas, tales como preferencias de inversión o políticas de incentivos que se aplican a la lista de áreas que enfrentan dificultades socioeconómicas según las leyes sobre inversiones;

b. la inversión en construcción, explotación o alquiler de apartamentos en condominio e infraestructura social para los trabajadores de parques industriales o zonas económicas serán deducibles del cálculo de la renta "imponible" de una empresa con proyectos de inversión dentro de dichos parques industriales o zonas económicas;

c. las empresas con proyectos de inversión en parques industriales o zonas económicas serán asistidas por las autoridades competentes en la realización de procedimientos administrativos para la inversión, las empresas, la tierra, la construcción, el medio ambiente, el trabajo y el comercio, y en el apoyo a la contratación de mano de obra y otras cuestiones durante el proceso de ejecución del proyecto;

d. los proyectos de inversión sobre el desarrollo de infraestructuras de parques industriales en zonas con dificultades socioeconómicas o con dificultades socioeconómicas extremas tendrán derecho a recibir ayuda financiera del presupuesto central para invertir, de conformidad con el programa objetivo de inversión en infraestructura aprobado por una autoridad competente durante periodos;

e. la infraestructura técnica y social, los servicios públicos o las instalaciones de servicios públicos que atiendan necesidades de las zonas económicas podrán utilizar capital de asistencia oficial para el desarrollo, préstamos preferenciales y otro tipo de apoyo técnico prescrito por la ley;

f. los inversores en el desarrollo de infraestructuras y que sean arrendatarios o subarrendatarios de terrenos con infraestructuras desarrolladas en parques industriales auxiliares o parques eco industriales gozarán de preferencias aplicables a la inversión en parques industriales, o en los específicos de las jurisdicciones, industrias o sectores locales con arreglo a la legislación, y tendrán derecho a apoyo en términos de procedimientos administrativos, consultoría técnica, promoción de inversiones y suministro de información cooperativa de conformidad con lo dispuesto en el Decreto;

g. incentivos fiscales con respecto al impuesto sobre la renta, los derechos de exportación e importación y otros apoyos, según lo prescrito en las leyes sobre impuestos, desarrollo de industrias auxiliares y otra legislación pertinente, y

h. las empresas que desarrollen infraestructura de parques eco industriales y empresas ecológicas tendrán prioridad en préstamos preferenciales del Fondo de Protección del Medio Ambiente de Vietnam, el Banco de Desarrollo de Vietnam, instituciones financieras, donantes nacionales e internacionales para construir infraestructura técnica de parques industriales, aplicar métodos de producción más limpios, utilizar eficientemente los recursos y soluciones de simbiosis industrial.

231. Referente al señalamiento de las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel de que en la investigación antidumping y de subvenciones de Canadá (COR2 2019 EN) sobre chapa de acero resistente a la corrosión de Turquía, Emiratos Árabes Unidos y Vietnam, la autoridad investigadora concluyó que la situación particular de mercado no existía en Vietnam y que el margen de subvención para todas las empresas de ese país era inferior al 0.2% o de minimis. Efectivamente, la Secretaría corroboró en dicho documento la no existencia de una situación especial de mercado en Vietnam y constató que la cuantía de la subvención fue inferior al 0.2%. No obstante, la Secretaría encontró que las empresas Hoa Sen, Nam Kim y Ton Dong, investigadas por la autoridad canadiense y que también comparecieron en esta investigación, arrojaron márgenes de dumping de 11.0, 2.3 y 16.2%, respectivamente.

232. Respecto a que, Australia reconoció a la industria siderúrgica de Vietnam como orientada al mercado, y no aplicó una "situación particular del mercado", la Secretaría corroboró que no existe una situación especial de mercado, de conformidad con la Declaración de Hechos Esenciales No. 558, relativa al presunto dumping de acero recubierto de aluminio y cinc, originario de Vietnam, sin embargo, la Secretaría observó que la autoridad australiana determinó márgenes de dumping a las empresas Hoa Phat de 12.5%, Hoa Sen de 5.2%, mientras que a Nam Kim se le calculó un margen negativo.

233. Por lo anteriormente descrito, y en virtud de que no contó con elementos que permitan constatar de forma positiva que existen impedimentos para la realización de una comparación adecuada entre las ventas internas y el precio de exportación, la Secretaría considera que, en esta etapa de la investigación, no es jurídica ni técnicamente sostenible concluir que las ventas internas de Vietnam deben descartarse. En consecuencia, y por economía procesal, la Secretaría considera que no es necesario pronunciarse en la presente Resolución acerca de si las circunstancias alegadas por las Solicitantes constituyen o no una situación especial del mercado, en virtud de que, independientemente de cuál sería la conclusión, eso no tendría ningún efecto en las determinaciones de la Secretaría.

234. Del mismo modo, la Secretaría considera que no es necesario pronunciarse acerca de si es viable descartar los precios y costos de los productores-exportadores al reconstruir el valor normal y, en su lugar, tomar precios internacionales, dado que la utilización de la metodología de valor normal reconstruido, conforme se detalló antes, únicamente procede como consecuencia directa de la desestimación de las ventas internas, lo cual, como se ha descrito, no se ha acreditado en esta etapa de la investigación, por parte de los productores nacionales. Evidentemente, ante ese escenario, tampoco es necesario evaluar si procede descartar los costos de los productores-exportadores.

235. En relación con las manifestaciones de las Solicitantes en torno a que, en Hoa Sen, una de las principales productoras exportadoras del producto objeto de investigación, se encontró que, dentro del periodo analizado existieron apoyos gubernamentales para el sector siderúrgico y que es indispensable cotejar dicha información con las productoras exportadoras para observar cómo se registran los beneficios en su sistema contable, la Secretaría expone que, la productora exportadora, manifestó que el sistema gubernamental de Vietnam se basa en leyes, decretos, decisiones y resoluciones, que rigen tanto a la autoridad, como a las agencias gubernamentales individuales y a las actividades económicas. La Ley de Organización del Gobierno N° 76/2015/QH13 del 19 de junio de 2015 define las funciones, tareas, atribuciones y organización de cada ministerio dentro del gobierno, por lo cual, cualquier plan nacional, incluido el plan maestro del acero, no es una base legal para concederle al gobierno autoridad para apoyar o controlar una determinada industria. Más bien, la planificación es una herramienta para pronosticar y orientar el desarrollo futuro de esa industria. Dicha previsión y orientación sirven como fuente de referencia para los productores de acero y los inversores a fin de afinar sus planes de producción y de negocios.

236. Adicionalmente, Hoa Sen explicó que la Ley de Planificación Nº 21/2017/QH14 fue promulgada en noviembre de 2017 y entró en vigor en enero de 2019. Con base en esta Ley, todas las industrias manufactureras, incluida la industria siderúrgica, ya no se consideran objeto de planes maestros elaborados por el gobierno de Vietnam. Sin embargo, el Ministerio de Industria y Comercio promulgó la Decisión No. 4977 /QD-BCT en diciembre de 2018 que deroga la planificación de productos específicos, incluida la Decisión No. 694 / QD-BCT. Por lo tanto, el Plan Maestro para el Desarrollo del Sistema de Producción y Distribución de Acero no es válido desde el comienzo del año 2019, que es anterior al periodo de investigación.

237. Agregó que, con base en el artículo 11 de la Ley de Precios Nº 11/2012/QH13, de junio de 2012, las empresas tienen derecho a auto determinar los precios de los bienes o servicios que fabriquen, excepto los bienes sujetos a la determinación de precios por parte del gobierno de Vietnam. El artículo 19 de esta Ley identifica los bienes sujetos a la determinación de precios por parte del gobierno de Vietnam que incluyen: i) bienes o servicios bajo el suministro monopólico por parte del Estado, y ii) recursos importantes, y iii) bienes de reserva nacional; productos, servicios de interés público y servicio de carrera pública con presupuesto estatal. Aclaró que las láminas de acero y todas las materias primas utilizadas para fabricar los aceros planos recubiertos no entran dentro de los tres tipos de bienes sujetos a la determinación del precio por parte del gobierno de Vietnam y no se encuentran en la lista de bienes sujetos a estabilización de precios por parte del gobierno según lo dispuesto en el artículo 15 de dicha Ley. Por lo cual, aclaró que los precios de las láminas de acero y todas las materias primas no son determinados por el gobierno de Vietnam de conformidad con la Sección III de la Ley de Precios de 2012.

238. Al respecto, la Secretaría hace las siguientes aclaraciones:

a. la Secretaría observó que el Plan Maestro para el Desarrollo del Sistema de Producción y Distribución de Acero no estuvo vigente en el periodo objeto de investigación;

b. no obstante, Hoa Sen no presentó las pruebas documentales de tales leyes y decisiones promulgadas por el gobierno de Vietnam, que acrediten sus afirmaciones, y

c. la Secretaría aclara que con base en lo descrito en el punto 235 de la presente Resolución, se encuentra fuera del alcance de esta investigación el hecho de verificar cómo se registran los beneficios en el sistema contable de las productoras exportadoras.

239. Asimismo, respecto al argumento de las Solicitantes, referente a que:

a. no existen directrices específicas para definir qué constituye una situación especial del mercado, no obstante, en legislaciones como la de los Estados Unidos y Australia se contempla la utilización de insumos a costos artificialmente bajos como criterios para definir que existe dicha situación, y

b. los panelistas de la OMC “concluyeron que los criterios mencionados no violan el AAD a la luz de que las autoridades pueden determinar que existe una SEM sobre la base de un análisis razonado, caso por caso, en donde caben, en principio, criterios como los señalados.”

240. La Secretaría precisa que legislaciones como las de Australia y los Estados Unidos no son aplicables en los procedimientos relativos a remedios comerciales tramitados por esta autoridad investigadora, por lo que no tienen ninguna pertinencia para el caso que nos ocupa, es decir, no son vinculantes para la Secretaría.

241. De igual forma, en esta etapa de la investigación, la Vietnam Steel, las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa, así como la Vietnam Steel señalaron que en los puntos 121 y 122 de la Resolución de Inicio, la Secretaría describió la metodología empleada para el cálculo del valor reconstruido. Sin embargo, Ternium y Tenigal solicitaron a la Secretaría que verifique que los costos e insumos utilizados por los productores de la mercancía investigada se encuentren en el curso de operaciones comerciales normales. Destacaron que la Secretaría considera a Vietnam como una economía de mercado, tal y como el gobierno mexicano lo ha reconocido, y presentaron una carta dirigida al Ministro de Industria y Comercio de la República Socialista de Vietnam del 8 de marzo de 2018.

242. En relación con el argumento referente a que la Secretaría considera a Vietnam como una economía de mercado, reconocido por el gobierno mexicano, la Secretaría manifiesta que la carta del 8 de marzo de 2018 exhibida por la Vietnam Steel, las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa, de ninguna manera representa un reconocimiento oficial de Vietnam como economía de mercado, toda vez que: i) el gobierno de México no reconoce la condición de mercando o de no mercado de un país mediante una carta; ii) la referida carta no menciona el contexto y la situación que refiere, y iii) en la carta se señala que “no prevé determinaciones permanentes de economía no de mercado sobre una base nacional. Por lo tanto, México reafirma que concede a Vietnam el mismo trato que extiende a cualquier otro país”.

8. Nucor JFE Steel México como productor nacional

243. La Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como de las importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa, manifestaron que la Resolución de Inicio no es consistente con las disposiciones que los artículos 3.1, 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping establecen, puesto que el análisis que la Secretaría realizó para determinar la rama de producción nacional no es correcto, toda vez que no consideró a Nucor JFE Steel México como parte de la rama de producción nacional fabricante de aceros planos recubiertos similares a los que son objeto de investigación y, en consecuencia, el examen de daño es indebido.

244. Manifestaron que, en la etapa inicial del presente procedimiento, se identificó a Nucor JFE Steel México como fabricante de aceros planos recubiertos similares a los que son objeto de investigación. Sin embargo, si bien la CANACERO aparentemente aportó una estimación del volumen de su producción, la Secretaría no trató de allegarse de información de Nucor JFE Steel México para contabilizar la producción nacional total de dichos productos.

245. Ternium y Tenigal replicaron que los argumentos de la Vietnam Steel y de las empresas importadoras y exportadoras no tienen fundamento, puesto que los requisitos que los artículos 3.1, 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 de la LCE y 60 del RLCE disponen para iniciar el presente procedimiento, fueron atendidos.

246. Argumentaron que, conforme la información que aportaron en su solicitud de inicio de investigación y los resultados de la Resolución de Inicio: i) señalaron a las empresas productoras nacionales de aceros planos recubiertos, incluida Nucor JFE Steel México, las cuales la Secretaría también identificó como posibles productores; ii) a partir de la información disponible que tuvieron, proporcionaron la producción nacional de aceros planos recubiertos, que incluye tanto su volumen como el de las demás empresas, así como información cuantitativa de los productores nacionales, y iii) la Secretaría realizó las indagatorias respectivas, que incluyeron a la CANACERO, resultado de lo cual confirmó que las Solicitantes son una parte importante de la producción nacional.

247. Al respecto, la Secretaría considera que, en contraste con lo que la Vietnam Steel y las empresas importadoras y exportadoras afirman, la Resolución de Inicio cumple con las disposiciones que los artículos 3.1, 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping establecen, puesto que el análisis para determinar la rama de producción nacional es correcto, la solicitud que Ternium y Tenigal presentaron se hizo por o en nombre de la rama de producción nacional, de manera que la determinación de la existencia de daño se basó en pruebas positivas y mediante un examen objetivo.

248. En efecto, conforme se indica en los puntos 139 a 143 de la Resolución de Inicio, la Secretaría identificó a las empresas productoras nacionales de aceros planos recubiertos, entre las cuales, se encuentra Nucor JFE Steel México.

249. Por otra parte, si bien en la etapa inicial la Secretaría no dispuso de manera directa de los volúmenes de producción de aceros planos recubiertos por parte de Nucor JFE Steel México, la Secretaría estimó la producción nacional total de estos productos, a partir de los volúmenes de producción que las empresas Ternium, Tenigal, TA 2000, Galvasid y Lámina y Placa Comercial aportaron de los productos referidos, así como de los volúmenes de producción de aceros planos recubiertos que la CANACERO aportó de las empresas productoras nacionales que identificó como fabricantes de dichos productos, entre las cuales se encuentra Posco México, así como de una estimación para las empresas que no son socias, entre las cuales figura Nucor JFE Steel México.

250. De esta manera, la Secretaría calculó la participación de las Solicitantes en la producción nacional total que fue resultado de la información con que contó en el inicio de la investigación. Con base en ello, la Secretaría determinó que Ternium y Tenigal constituyen la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos, toda vez que durante el periodo investigado produjeron una parte importante de la producción nacional total de estos productos, además de que la solicitud contó con el apoyo de Galvasid, TA 2000 y Lámina y Placa Comercial.

G. Análisis de discriminación de precios

1. Aspectos del producto investigado

251. Las productoras exportadoras Hoa Phat, Hoa Sen, Maruichi, Nam Kim, Pomina y Ton Dong, explicaron que no son empresas integradas en la fabricación de aceros planos recubiertos desde la producción de acero líquido. Son empresas procesadoras, que fabrican la lámina rolada en frío a partir de la lámina rolada en caliente, la cual, la adquieren de proveedores nacionales y extranjeros. Explicaron que la lámina rolada en frío se auto consume o se procesa en las líneas de producción para fabricar los aceros planos recubiertos. Detallaron que, el proceso de producción parte de la lámina rolada en caliente, la cual se procesa en líneas de laminación para obtener la lámina rolada en frío. Posteriormente esta pasa por la línea de producción del recubrimiento con el fin obtener los aceros planos galvanizados o galvalume. Finalmente, el acero recubierto se transfiere a la línea de pintura. Presentaron diagramas de flujo del proceso productivo y explicación de cada etapa de elaboración en la fabricación de los aceros planos recubiertos.

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

253. Con base en lo anterior, la Secretaría constató que las productoras exportadoras que comparecieron en este procedimiento, son fabricantes no integrados desde la producción del acero líquido, en realidad son empresas procesadoras en la producción de los aceros planos recubiertos, las cuales adquieren la materia prima, ya sea la lámina rolada en caliente y/o la lámina rolada en frío de proveedores nacionales o extranjeros, de clientes vinculados o no vinculados. El análisis de los precios de adquisición de las materias primas se describe en el apartado del análisis de discriminación de precios de cada una de las empresas productoras exportadoras.

2. Consideraciones metodológicas

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

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

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

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

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

259. Con base en las respuestas de cada una de las productoras exportadoras, la Secretaría observó que los códigos de producto se conforman de acuerdo con las características de los productos, tales como, tipo de producto, recubrimiento, espesor, ancho, calidad y en algunos casos el grado de acero. También observó que, en el sistema de contabilidad de estas, se registran dichos códigos de producto, con el desglose de las características que los agrupan. Con base en lo señalado anteriormente, en esta etapa de la investigación, la Secretaría consideró pertinente emplear los códigos de producto propuestos por las productoras exportadoras, toda vez que contienen las características principales inherentes a los aceros planos recubiertos objeto de investigación.

260. La Secretaría observa que, tanto las productoras nacionales como las productoras exportadoras, toman en cuenta criterios y/o características parecidas para la conformación de los códigos de producto de los aceros planos recubiertos, tales como, el tipo de producto, recubrimiento, espesor, ancho, calidad y en algunos casos el grado de acero, al igual que las productoras nacionales; cabe señalar que los criterios de codificación, dependen de las necesidades propias de cada empresa y se registran en sus sistemas contables.

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

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

3. Precio de exportación

a. Hoa Phat

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

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

265. Al respecto, la Secretaría requirió que a Hoa Phat explicara la manera cómo se determinan los precios de venta entre dicha empresa y las comercializadoras a las que vendió la mercancía investigada exportada a México y posteriormente al cliente final. Además, de ser el caso, que presentara el porcentaje pactado referente al margen de reventa que obtienen las empresas comercializadoras. Respondió que, las transacciones de ventas con las empresas comercializadoras no son diferentes a las que realiza con cualquier otro tipo de clientes y que no existe un porcentaje acordado de comisión con las comercializadoras, por tanto, dicho porcentaje no se registra en el sistema contable. La Secretaría corroboró a través de la información presentada por la empresa exportadora, correspondiente a 12 facturas de exportación a México y su

documentación anexa, que la facturación corresponde a la venta realizada por la productora exportadora al cliente final, en este caso la comercializadora, además de que, ni en los contratos ni en las facturas se observa algún porcentaje de beneficio acordado a favor del comercializador. Señaló que la mercancía investigada se entrega directamente a los clientes en México sin transitar por un tercer país.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

282. Manifestó ser una empresa productora exportadora de la mercancía objeto de investigación y haber realizado ventas de exportación a México a partes independientes.

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

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

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

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

i. Ajustes al precio de exportación

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

1) Crédito

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

2) Maniobras

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

3) Flete interno

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

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

4) Flete externo

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

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

5) Gastos directos de venta

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

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

6) Gastos portuarios

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

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

ii. Determinación

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

b. Hoa Sen

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

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

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

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

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

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

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

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

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

308. La Secretaría le solicitó a Hoa Sen que justificara si las dimensiones son una característica relevante para clasificar los productos y son determinantes del costo y del precio, respondió que, respecto al espesor, para obtener un determinado espesor, la lámina rolada en frío se debe laminar más tiempo, es decir, cuanto más delgado sea el producto final, más tiempo de laminación. En consecuencia, el laminado implica un costo adicional, mano de obra y gastos generales como la electricidad. Así, el costo de producción del acero plano recubierto para un acero más delgado tendrá un costo más alto que un acero plano grueso.

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

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

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

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

313. Proporcionó las ventas de exportación a México que se clasifican en 304 códigos de producto. Manifestó que los códigos de producto exportados a México cumplen con las especificaciones de la mercancía investigada.

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

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

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

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

i. Ajuste al precio de exportación

318. Propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por crédito, cargo de exportación (Bill Fee), manejo de mercancía, flete y seguro externos, flete Interno, cargos bancarios, y otros cargos.

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

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

1) Crédito

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

2) Cargo de exportación (Bill Fee)

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

3) Manejo de mercancía y flete interno

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

4) Flete externo

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

5) Seguro externo

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

6) Cargos bancarios

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

7) Otros cargos

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

ii. Determinación

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

c. Maruichi

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

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

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

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

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

334. Explicó que en el mercado interno no vendió códigos de producto idénticos a los exportados a México; así, para propósitos del cálculo del valor normal, propuso 2 códigos similares, a los que ajusta por diferencias físicas para hacerlos comparables con el tipo de recubrimiento de los productos vendidos a México.

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

336. Señaló que el ancho del acero es un criterio importante que considera en la comparabilidad, toda vez que el Sistema Armonizado de la Organización Mundial de Aduanas clasifica los productos de acero en función del ancho de la siguiente manera, por ejemplo, en la partida 7212 los productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de ancho inferior a 600 mm, chapados o revestidos con cromo o con aleaciones de aluminio-cinc. Indicó que, con esto, se prueba que las dimensiones son factores importantes para considerar la comparabilidad de productos. Presentó impresiones de pantalla del Sistema Armonizado de la Organización Mundial de Aduanas.

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

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

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

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

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

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

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

i. Ajustes al precio de exportación

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

1) Embalaje

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

2) Crédito

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

3) Manejo

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

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

4) Flete externo

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

5) Flete interno

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

6) Cargos bancarios.

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

ii. Determinación

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

d. Nam Kim

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

i. Ajustes al precio de exportación

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

1) Carga de contenedores

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

2) Crédito

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

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

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

ii. Determinación

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

e. Pomina

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

384. Agregó que el estándar de la industria normalmente cuenta con tres categorías de deserción superficial: a) acero recubierto con superficie agradable, sin deserción o deserción a nivel aceptable que no afecte el uso y la estética de los productos; b) acero recubierto con deserción superficial a nivel medio y bajo nivel de densidad; c) acero recubierto con deserción superficial a alto nivel y alto nivel de densidad. Aportó un

documento sobre las Normas de Clasificación de Productos, en el cual se establecen los medidores de calidad, así como los criterios y niveles de clasificación tomando en cuenta cada una de las características, los cuales considera para propósito de clasificar los productos en torno a su calidad.

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

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

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

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

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

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

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

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

i. Ajustes al precio de exportación

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

1) Flete interno

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

2) Cargo bancario

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

3) Crédito

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

ii. Determinación

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

f. Ton Dong

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

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

400. En referencia a los códigos de producto, presentó un listado de todos los códigos de producto vendidos en todos sus mercados, que incluye las características de los productos como, el tipo de producto, su descripción, el grado de acero, el espesor y el recubrimiento. También se incluye una correlación de los códigos de venta con los códigos de los costos de producción. Señaló que los códigos de producto cumplen con las especificaciones del producto objeto de investigación. No hay diferencia entre el producto investigado exportado a México y el vendido en el mercado interno y en terceros países.

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

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

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

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

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

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

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

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

409. La Secretaría comparó la base de datos con la información de las facturas de venta en cuanto a descripción del producto, valor, volumen, nombre del cliente, términos de venta, fecha, número de factura, sin encontrar diferencias.

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

i. Ajustes al precio de exportación

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

1) Crédito

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

2) Maniobras

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

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

3) Flete interno

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

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

4) Flete externo

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

ii. Determinación

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

4. Valor normal

a. Hoa Phat

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

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

421. Hoa Phat presentó 12 facturas de ventas internas con documentación anexa, tales como orden de compra, factura comercial, nota de entrega y recibo bancario. La Secretaría corroboró la información de la base de datos presentada por la productora exportadora con las facturas de venta respecto a la descripción del producto, valor, volumen, nombre del cliente, términos de venta, número de factura y fecha de pago, sin encontrar diferencias.

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

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

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

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

i. Ajustes al valor normal

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

1) Crédito

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

2) Flete interno y seguro

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

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

3) Publicidad

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

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

ii. Determinación

432. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, en esta etapa de la investigación, la Secretaría ajustó el valor normal por concepto de crédito, flete y seguro interno con la información y metodología que proporcionó la empresa productora exportadora.

iii. Costos de producción y operaciones comerciales normales

433. En esta etapa de la investigación, la Secretaría le requirió a Hoa Phat que, de conformidad con el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping, acreditara que, los costos de producción se calculan sobre la base de los registros contables, que estén de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados de Vietnam y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Respondió que, de acuerdo con la Circular 200/2014/TT-BTC que establece las directrices para las políticas contables de las empresas, conocidas como normas contables vietnamitas, el cálculo de costos de las materias primas, mano de obra y de los gastos generales se registran en distintas cuentas contables. Presentó la siguiente información:

a. la Circular 200/2014/TT-BTC, de diciembre de 2014 referente a los Lineamientos de Políticas Contables para Empresas, en la cual se observó que, a) se establecen los lineamientos para la auditoría de estados financieros utilizando moneda extranjera como unidad monetaria en la contabilidad; b) las políticas contables aplicables, c) catálogo de cuentas y sus reglas y métodos de contabilidad; d) comprobantes contables y e) libros y formularios de contabilidad entre otros lineamientos;

b. hojas de trabajo del registro de los costos de producción en distintas cuentas contables;

c. una tabla que desglosa cada uno de los elementos que conforman su costo total de producción por código de producto para 2020, que integra varias cuentas contables de esos componentes del costo de producción;

d. una conciliación de los costos de producción reportados a la Secretaría con base en su libro mayor de 2020, balance de prueba, plan de cuentas. Aportó capturas de pantalla del registro de los costos de producción en su sistema contable, y

e. sus estados financieros de 2020 auditados por KPMG, la Secretaría observa que este despacho auditor, forma parte de los big-4 (Deloitte, PWC, Ernest & Young y KPMG), es el término en inglés que se utiliza para referirse a las firmas más importantes del mundo en el sector de la consultoría y auditorías independientes e internacionales, mismos que certifican que los registros están de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador.

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

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

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

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

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

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

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

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

442. Hoa Phat indicó que su práctica es registrar los datos de producción en su sistema contable de forma mensual. Presentó una hoja de cálculo con los costos y gastos generales para cada código de producto agrupados en las 11 categorías señaladas en el punto 419 de la presente Resolución.

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

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

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

446. Las Solicitantes, indicaron que, de acuerdo con la empresa, los productos que se vendieron en el periodo se produjeron fuera de este, cuando la práctica usual es reportar el costo estándar del producto más la varianza en el periodo investigado, pues de otra manera no se reporta el costo actual del producto. En todo caso se considera el costo de un producto similar. En este sentido, como se señala en el punto 460 de la presente Resolución, la Secretaría contó con los costos de producción de los códigos idénticos exportados a México.

447. En cuestión de que la asignación de gastos y ajustes debe ser sobre una base razonable, objetiva y completa, las Solicitantes señalaron que en el caso de Hoa Phat, los gastos generales, de administración y financieros, se asignaron sobre la base de separar estos gastos en producto investigado y no investigado, para luego dividir entre las toneladas. Puntualizaron que no es claro el criterio de separación, ni el soporte documental que lo respalda, ni tampoco la justificación de un gasto unitario, cuando normalmente estos gastos se calculan como un factor que se aplica sobre el costo de producción. Al respecto, como se señala en los puntos 451 y 452 de la presente Resolución, la Secretaría aclara que estos conceptos se normalizaron de conformidad con el artículo 46 del RLCE, fracción V, tomando en cuenta todos sus componentes fijos y variables con base en la información contenida en el estado de resultados de la Hoa Phat.

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

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

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

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

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

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

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

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

456. En esta etapa de la investigación, la Secretaría no contó con los elementos suficientes que demostraran que el monto asignado por concepto de chatarra en los costos de producción reportados por la productora exportadora, corresponda únicamente al valor neto del costo de la chatarra y no al valor de venta, es decir, si bien es cierto que derivado de la venta de un subproducto, en este caso la chatarra, puede existir recuperación y/o reducción en los costos de producción, también es cierto que el beneficio obtenido, utilidad, así como los gastos en que se incurran por dicha venta, no deben ser considerados en los montos aplicados. Por lo anterior, la Secretaría, no tomó en cuenta el monto reportado por concepto de chatarra como parte de los costos de producción.

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

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

459. De conformidad con los artículos 2.2.1 del Acuerdo Antidumping y 32 de la LCE, la Secretaría identificó las ventas internas que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, al comparar los precios de los códigos de producto de las ventas internas con sus respectivos costos de producción más gastos generales. La Secretaría utilizó el precio ajustado por términos y condiciones de venta en la comparación con el costo total de producción.

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

- **a.** identificó las ventas que se realizaron a precios por debajo de costos por transacción y determinó si tales ventas se efectuaron en cantidades sustanciales, es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue mayor al 20% del volumen total de las ventas internas de la categoría de producto en el periodo investigado;
- **b.** revisó que los precios permitieran la recuperación de los costos dentro de un plazo razonable que, en este caso, corresponde al periodo investigado, tal como lo dispone el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping;
- **c.** eliminó del cálculo del valor normal las operaciones de venta cuyos precios fueron inferiores al promedio de los costos totales de producción, y
- **d.** a partir de las ventas restantes, la Secretaría realizó la prueba de suficiencia que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

461. Como resultado de las pruebas descritas en el punto anterior, la Secretaría determinó que durante el periodo investigado las ventas en el mercado interno de Vietnam de dos categorías de códigos de producto se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales y determinó el valor normal de estos vía precios, conforme a la información descrita en los puntos 419 al 432 de la presente Resolución, de conformidad con los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE, y 39 y 40 del RLCE.

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

iv. Valor reconstruido

463. Hoa Phat proporcionó para las nueve categorías de códigos de producto el valor reconstruido, definido como la suma de los costos de producción, más gastos generales, más un monto por concepto de utilidad razonable, la Secretaría utilizó la información de costos y gastos a la que se refieren los puntos 433 a 458 de la presente Resolución.

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

b. Hoa Sen

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

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

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

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

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

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

i. Ajustes al valor normal

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

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

473. Detalló que, el método de asignación por volumen solo es viable cuando la unidad de producto es homogénea, o cuya conversión es posible. Sin embargo, vende una gran variedad de tipos de productos, los cuales se registran con diferentes unidades, por ejemplo, toneladas en el caso de los aceros; pero en las ventas de otros productos, la unidad de volumen es, botellas, “sets”, piezas, pares, rollos, litros, metros. Por esta razón, asignó los gastos relacionados con las ventas internas del producto investigado sobre la base de los ingresos procedentes de todos los productos vendidos en el mercado interno. En esta etapa de la investigación, la Secretaría aceptó de manera preliminar su propuesta, a efecto de que en la siguiente etapa se allegue de otros elementos metodológicos y de prueba para una asignación de los ajustes.

1) Comisión

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

2) Crédito

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

3) Cargos bancarios

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

4) Manejo

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

5) Flete interno y seguro

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

6) Nivel de comercio

479. Manifestó que, de conformidad con el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping, para realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal, se hará en el mismo nivel comercial, normalmente el nivel "ex fábrica", y se tomarán en cuenta según sus circunstancias particulares, las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios, entre otras, las diferencias en los niveles comerciales.

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

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

482. En relación con el ajuste por nivel comercial que de acuerdo con la metodología que propone corresponde a un ajuste por cantidades, la Secretaría le requirió para tomar en cuenta su cálculo, debe tomar en cuenta los criterios establecidos en el artículo 55 del RLCE, en su respuesta reiteró la metodología propuesta para el cálculo que se describió en puntos previos.

483. La Secretaría advierte que la productora exportadora no tomó en cuenta las reglas establecidas en el artículo 55 del RLCE, toda vez que debió demostrar: a) que las ventas internas comparables a las de exportación deberán ser habituales y representativas del mercado interno. Por ventas habituales se entenderán aquellas que se hayan efectuado en forma recurrente durante el periodo de investigación, y b) el esquema de precios diferenciados por cantidades debe ser aplicado en forma consistente, por lo cual no deben observarse ventas internas durante el periodo de investigación cuyos precios sean incongruentes con dicho esquema.

484. La Secretaría considera improcedente la aplicación del ajuste por niveles de comercio, por las siguientes razones:

a. en la tabla comparativa de cantidades, observó que el volumen exportado a México refiere al volumen de las ventas totales de exportación sin justificar que dichas ventas se hayan realizado a mayoristas;

b. las cantidades vendidas en grandes volúmenes en el mercado interno y en el mercado de exportación no son comparables para sustentar que en ambos mercados se venden en grandes volúmenes. La cantidad total vendida en México es casi diez veces mayor a la cantidad vendida a mayoristas en el mercado interno, y

c. en la base de datos de las ventas de exportación a México, la Secretaría encontró que los volúmenes por cliente no reflejan el comportamiento de precio alegado por la productora exportadora, toda vez que, hay volúmenes bajos a un precio menor o similar a los precios con volúmenes altos por cliente.

7) Otros gastos

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

ii. Determinación

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

iii. Costos de producción y operaciones comerciales normales

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

497. En este sentido, las Solicitantes señalaron que el anexo de costos parece incompleto, hay productos vendidos para los que no se reporta el costo. Si se considera solo lo producido en el periodo investigado, falta el costo de 330 productos. Al respecto la Secretaría esclarece que, como se señala en el punto 313 de la presente Resolución Hoa Sen exportó a México 304 códigos de producto, los cuales tuvieron un código idéntico de costo de producción, como se indica en el punto 465 de la presente Resolución.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

507. La Secretaría calculó la diferencia entre el precio promedio ponderado de lámina rolada en caliente de sus clientes relacionados y no relacionados de proveedores extranjeros en el periodo investigado y observó que el precio de sus clientes relacionados es mayor que el precio de adquisición a clientes no relacionados.

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

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

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

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

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

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

514. En particular la Secretaría determinó no utilizar los gastos financieros reportados por Hoa Sen en sus estados financieros, toda vez la cifra es negativa, lo cual implicaría que, al usar el excedente de ingresos sobre gastos financieros como una especie de crédito, este tendría el efecto de absorber otros gastos y costos efectivamente erogados por la empresa, de acuerdo con lo previsto en la fracción VIII del artículo 46 del RLCE.

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

516. De conformidad con los artículos 2.2.1 del Acuerdo Antidumping y 32 de la LCE, la Secretaría identificó las ventas internas que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, al comparar los precios de los códigos de producto de las ventas internas con sus respectivos costos de producción más gastos generales. La Secretaría utilizó el precio ajustado por términos y condiciones de venta en la comparación con el costo total de producción.

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

a. identificó las ventas que se realizaron a precios por debajo de costos por transacción y determinó si tales ventas se efectuaron en cantidades sustanciales, es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue mayor al 20% del volumen total de las ventas internas del código de producto en el periodo investigado;

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

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

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

518. Como resultado de las pruebas descritas en el punto anterior, la Secretaría determinó que durante el periodo investigado las ventas en el mercado interno de Vietnam de 15 códigos de producto se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales y determinó el valor normal de estos vía precios internos, conforme a la información descrita en los puntos 465 a 486 de la presente Resolución, de conformidad con los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE y 39 y 40 del RLCE.

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

iv. Valor reconstruido

520. La Secretaría calculó el valor reconstruido, definido como la suma de los costos de producción, más gastos generales, más un monto por concepto de utilidad razonable para los 289 códigos de producto a los que se refiere el punto anterior. La Secretaría utilizó la información de costos y gastos a la que se refieren los puntos 487 a 515 de la presente Resolución.

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

c. Maruichi

522. Proporcionó la base de datos de sus ventas totales de aceros planos recubiertos en el mercado interno. Aclaró que no vendió códigos de producto idénticos a los exportados a México; así, para propósitos del cálculo del valor normal, propuso 2 códigos similares, a los que ajustó por diferencias físicas para hacerlos comparables con los códigos de producto vendidos a México.

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

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

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

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

i. Ajustes al valor normal

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

1) Embalaje

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

2) Publicidad

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

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

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

3) Cargo bancario

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

4) Diferencias Físicas

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

ii. Determinación

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

iii. Costos de producción y operaciones comerciales normales

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

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

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

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

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

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

541. En la respuesta al formulario oficial, Maruichi señaló que los códigos de producto que exportó a México fueron producidos durante el periodo de investigación. Proporcionó una hoja de cálculo con los costos de producción obtenidos de su sistema contable para todos los códigos de producto.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

551. De conformidad con los artículos 2.2.1 del Acuerdo Antidumping y 32 de la LCE, la Secretaría identificó las ventas internas que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, al comparar los precios de los códigos de producto de las ventas internas con sus respectivos costos de producción más gastos generales. La Secretaría utilizó el precio ajustado por términos y condiciones de venta en la comparación con el costo total de producción.

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

a. identificó las ventas que se realizaron a precios por debajo de costos por transacción y determinó si tales ventas se efectuaron en cantidades sustanciales, es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue mayor al 20% del volumen total de las ventas internas del código de producto en el periodo investigado;

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

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

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

553. Como resultado de las pruebas descritas en el punto anterior, la Secretaría determinó que durante el periodo investigado las ventas en el mercado interno de Vietnam de ese código de producto no se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales.

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

iv. Valor reconstruido

555. Con fundamento en el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría consideró como valor normal, el valor reconstruido para los dos códigos idénticos a los exportados a México de acuerdo con la información proporcionada por Maruichi, el valor reconstruido es definido como la suma del costo de producción, los gastos generales y una utilidad razonable. Las cifras correspondientes al costo de producción y los gastos generales se obtuvieron de acuerdo con lo descrito en los puntos 535 a 550 de la presente Resolución.

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

d. Nam Kim

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

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

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

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

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

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

i. Ajustes al valor normal

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

1) Rebajas

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

2) Flete interno

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

3) Seguro interno

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

4) Inspección y Manejo

567. Nam Kim, indicó que estos gastos se aplicaron únicamente a un cliente en Vietnam. Aclaró que se asignaron con base en los gastos que extrajo del sistema de contabilidad ROSY del primer semestre del periodo investigado y del sistema SAP del segundo semestre. Presentó comprobantes del pago por estos conceptos anexos a una factura de venta, no obstante, los montos no coinciden con los reportados en la base de datos. En esta etapa de la investigación, la Secretaría aplicó el monto que se reporta en la base de datos ya que pudo correlacionar el comprobante de pago de inspección y manejo con la información de una factura de venta y documentos anexos, sin embargo, dado que el monto del ajuste aplica a diferentes transacciones, no se tuvo el dato específico. Para expresar el monto del ajuste de dongs a dólares aplicó el tipo de cambio de la fecha de la venta. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

5) Crédito

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

ii. Determinación

569. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, en esta etapa de la investigación, la Secretaría ajustó el valor normal por los conceptos de seguro interno, inspección, manejo y por crédito, de acuerdo con la información y metodología que Nam Kim presentó y la que aplicó la Secretaría en el caso del flete interno.

iii. Costos de producción y operaciones comerciales normales

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

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

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

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

574. Como soporte proporcionó los siguientes documentos:

a. Circular 200/2014/TT-BTC, de diciembre de 2014 referente a los Lineamientos de Políticas Contables para Empresas, en la cual se observó que: a) se establecen los lineamientos para la auditoría de estados financieros utilizando moneda extranjera como unidad monetaria en la contabilidad; b) las políticas contables aplicables; c) catálogo de cuentas y sus reglas y métodos de contabilidad; d) comprobantes contables y e) libros y formularios de contabilidad entre otros lineamientos;

b. Decisión No. 149/2001 / QD-BTC del 31 de diciembre de 2001, Sobre la Promulgación y el Anuncio de Cuatro (4) Normas de Contabilidad de Vietnam (Fase 1), que contiene las normas de Inventarios, Inmovilizado material, Inmovilizado intangible y Volumen de negocios y otros ingresos;

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

d. estados financieros de 2020 auditados por PwC.

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

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

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

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

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

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

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

582. Respecto al beneficio obtenido por la venta de chatarra, para esta etapa de la investigación, la Secretaría no contó con los elementos suficientes que demostraran que el monto asignado por este concepto en los costos de producción, corresponda únicamente al valor neto del costo de la chatarra y no al valor de venta, es decir, si bien es cierto que derivado de la venta de un subproducto, en este caso la chatarra, puede existir recuperación y/o reducción en los costos de producción, también es cierto que el beneficio obtenido, utilidad, así como los gastos en que se incurran por dicha venta, no deben ser considerados en los montos aplicados. En este caso, la Secretaría excluyó la chatarra del cálculo de los costos de producción.

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

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

585. Al respecto, la Secretaría le requirió que presentara el soporte documental que sustentara que los costos de producción de los códigos de producto son los mismos, independientemente la calidad del producto (Prime/Non-prime).

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

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

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

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

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

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

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

593. De acuerdo con lo señalado anteriormente, en esta etapa de la investigación y de acuerdo con la información que presentó la productora exportadora, la Secretaría determinó calcular el costo total de producción en dólares por tonelada para cada código de producto comparable al exportado a México.

594. De conformidad con los artículos 2.2.1 del Acuerdo Antidumping y 32 de la LCE, la Secretaría identificó las ventas internas que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, al comparar los precios de los códigos de producto de las ventas internas con sus respectivos costos de producción más gastos generales. La Secretaría utilizó el precio ajustado por términos y condiciones de venta en la comparación con el costo total de producción.

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

a. identificó las ventas que se realizaron a precios por debajo de costos por transacción y determinó si tales ventas se efectuaron en cantidades sustanciales, es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue mayor al 20% del volumen total de las ventas internas del código de producto en el periodo investigado;

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

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

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

596. Como resultado de las pruebas descritas en el punto anterior, la Secretaría determinó que durante el periodo investigado las ventas en el mercado interno de Vietnam de los 27 códigos de producto se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales y determinó el valor normal de estos vía precios internos, conforme a la información descrita en los puntos 557 a 569 de la presente Resolución, de conformidad con los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE y 39 y 40 del RLCE.

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

iv. Valor reconstruido

598. La Secretaría calculó el valor reconstruido, definido como la suma de los costos de producción, más gastos generales, más un monto por concepto de utilidad razonable para los 11 códigos de producto a los que se refiere el punto anterior. La Secretaría utilizó la información de costos y gastos a la que se refieren los puntos 570 a 593 de la presente Resolución.

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

e. Pomina

600. Proporcionó la base de datos de sus ventas totales de aceros planos recubiertos en el mercado interno. Las ventas se clasifican en 213 códigos de producto de aceros planos recubiertos. Como se señala en los puntos 377 a 387 de la presente Resolución, la productora exportadora señaló que no realizó ventas en el mercado interno de la mercancía idéntica a la exportada a México durante el periodo investigado y que la única venta de este código en el mercado interno corresponde a un producto de segunda calidad, la cual se vende con un descuento, por lo tanto, no puede considerarse como una venta en el curso de operaciones comerciales normales, razón por la cual propuso el cálculo del valor normal con la metodología del valor reconstruido.

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

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

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

i. Costos de producción

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

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

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

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

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

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

a. primer paso: todos los productos de la empresa los dividió en tres grupos: lámina galvalume, lámina galvalume pre pintada y no investigado;

b. segundo paso: determinó el costo total de la mercancía en cada uno de los grupos, el cual concilió con el estado financiero de 2020;

c. tercer paso: prorrateó los montos de gastos generales indicados en el estado financiero para el 2020 a cada grupo de productos con base en el valor del costo de ventas;

d. cuarto paso: determinó la cantidad vendida de cada grupo de productos;

e. quinto paso: calculó los gastos generales por tonelada vendida de cada grupo de productos, y

f. sexto paso: en su hoja de cálculo de costos de producción reportó los gastos para cada producto por unidad específicos y la cantidad producida.

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

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

612. Para acreditar que la chatarra debe ser excluida del costo de producción, únicamente se limitó a señalar que de manera mensual recoge la chatarra de acero en cada etapa de producción, la cual vende y registra por concepto de otros ingresos en su cuenta contable 5118 del libro mayor, sin embargo, la Secretaría no observó que la productora exportadora haya deducido el costo de la chatarra en los costos de producción, de tal manera que se allegará mayores elementos de análisis para la siguiente etapa del procedimiento.

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

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

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

ii. Valor reconstruido

616. Con fundamento en el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría consideró como valor normal, el valor reconstruido para el código de producto exportado a México, definido como la suma del costo de producción, los gastos generales y una utilidad razonable. Las cifras correspondientes al costo de producción y los gastos generales se obtuvieron de acuerdo con lo descrito en los puntos 604 a 615 de la presente Resolución.

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

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

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

f. Ton Dong

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

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

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

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

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

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

i. Ajustes al valor normal

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

1) Crédito

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

2) Comisiones

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

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

3) Publicidad

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

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

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

4) Flete y seguro interno

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

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

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

ii. Determinación

636. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, en esta etapa de la investigación, la Secretaría ajustó el valor normal por concepto de crédito y flete y seguro interno, con la información y metodología que proporcionó Ton Dong.

iii. Costos de producción y operaciones comerciales normales

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

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

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

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

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

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

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

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

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

646. Al respecto, en esta etapa de la investigación, la Secretaría no contó con los elementos suficientes que demostraran que el monto asignado por este concepto en los costos de producción reportados por la productora exportadora, corresponda únicamente al valor neto del costo de la chatarra y no al valor de venta, es decir, si bien es cierto que derivado de la venta de un subproducto, en este caso la chatarra, puede existir recuperación y/o reducción en los costos de producción, también es cierto que el beneficio obtenido, utilidad, así como los gastos en que se incurran por dicha venta, no deben ser considerados en los montos aplicados.

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

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

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

a. dividió todos los productos de la empresa en tres grupos, i) PUI no pintado, ii) PUI pintado, y iii) "Non PUI";

b. determinó el costo total de los bienes vendidos de cada grupo de productos, el cual corresponde a sus estados financieros de 2020;

c. asignó los montos de los gastos generales reportados en el estado financiero de 2020 a cada grupo de productos en función del costo del valor de los bienes vendidos, y

d. determinó la cantidad de venta de cada grupo de productos, y calculó los gastos generales por tonelada vendida de cada producto.

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

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

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

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

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

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

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

657. De conformidad con los artículos 2.2.1 del Acuerdo Antidumping y 32 de la LCE, la Secretaría identificó las ventas internas que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, al comparar los precios de los códigos de producto de las ventas internas con sus respectivos costos de producción más gastos generales. La Secretaría utilizó el precio ajustado por términos y condiciones de venta en la comparación con el costo total de producción.

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

a. identificó las ventas que se realizaron a precios por debajo de costos por transacción y determinó si tales ventas se efectuaron en cantidades sustanciales, es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue mayor al 20% del volumen total de las ventas internas del código de producto en el periodo investigado;

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

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

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

659. Como resultado de las pruebas descritas en el punto anterior, la Secretaría determinó que durante el periodo investigado las ventas en el mercado interno de Vietnam de ocho códigos de producto se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales y determinó el valor normal de estos vía precios internos, conforme a la información descrita en los puntos 620 a 636 de la presente Resolución, de conformidad con los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE y 39 y 40 del RLCE.

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

iv. Valor reconstruido

661. La Secretaría calculó el valor reconstruido, definido como la suma de los costos de producción, más gastos generales, más un monto por concepto de utilidad razonable para los 65 códigos de producto a los que se refiere el punto anterior. La Secretaría utilizó la información de costos y gastos a la que se refieren los puntos 637 a 656 de la presente Resolución.

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

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

5. Margen de discriminación de precios

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

a. de 12.34% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Hoa Phat;

b. de 7.00% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Hoa Sen;

c. de 6.64% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Nam Kim;

d. de 8.29% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Pomina;

e. de 12.08% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Ton Dong;

f. de 12.34% para todas las demás productoras exportadoras, y

g. las importaciones provenientes de la productora exportadora Maruichi no se realizaron en condiciones de discriminación de precios.

H. Análisis de daño y causalidad

665. La Secretaría analizó los argumentos y las pruebas aportadas por las partes comparecientes, además de la información que ella misma se allegó, con el objeto de determinar si las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam efectuadas en condiciones de discriminación de precios causaron daño material a la rama de producción nacional del producto similar. Esta evaluación, entre otros elementos, comprende un examen del volumen de las importaciones en condiciones de discriminación de precios, su precio y el efecto de estas en los precios internos del producto nacional similar; así como la repercusión del volumen y precio de esas importaciones en los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional del producto similar.

666. El análisis de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional corresponde a la información que Ternium y Tenigal proporcionaron, ya que son representativas de la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos similares a los que son objeto de investigación, tal como se determinó en el punto 150 de la Resolución de Inicio y que se confirma en el punto 708 de la presente Resolución. Para tal efecto, la Secretaría consideró datos de los periodos comprendidos de enero a diciembre de 2018, 2019 y 2020 que constituyen el periodo analizado e incluyen el periodo investigado. Salvo indicación en contrario, el comportamiento de los indicadores económicos y financieros en un determinado año o periodo se analiza con respecto al inmediato anterior comparable.

1. Similitud de producto

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

668. En los puntos 129 a 137 de la Resolución de Inicio, la Secretaría analizó y determinó que existen elementos suficientes para considerar que los aceros planos recubiertos de fabricación nacional son similares al producto objeto de investigación, en razón de que tienen características físicas y composición química semejantes, se fabrican con los mismos insumos y mediante procesos productivos que no muestran diferencias sustanciales; asimismo, atienden a los mismos mercados y consumidores, lo que les permite cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.

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

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

a. Características

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

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

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

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

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

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

b. Proceso productivo y normas

673. La Secretaría confirmó que los aceros planos recubiertos, tanto los originarios de Vietnam como los de fabricación nacional, se producen a partir de los mismos insumos y procesos productivos análogos, que no muestran diferencias sustanciales. De acuerdo con el diagrama de Ternium y la descripción del proceso de producción de las Solicitantes, los aceros planos recubiertos nacionales se producen a partir de lámina rolada en frío, la cual recibe un tratamiento térmico para recuperar ciertas propiedades mecánicas y posteriormente se recubre para evitar la corrosión mediante alguno de los procesos descritos en los puntos 23 a 28 de la presente Resolución.

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

c. Usos y funciones

675. Las Solicitantes aportaron tanto los catálogos de las productoras Hoa Sen Group, Ton Nam Kim y Maruichi, así como los catálogos de los aceros planos recubiertos que fabrican. La información que aporta esta documentación permite a la Secretaría confirmar que los aceros planos recubiertos, tanto de fabricación nacional como los originarios de Vietnam, se utilizan como insumos para fabricar vehículos automotores, artículos de línea blanca, equipo industrial y agrícola, envases, techos, estructuras metálicas, ventanas y perfiles, entre otros.

d. Consumidores y canales de distribución

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

677. Al respecto, en el punto 136 de la Resolución de Inicio se indica que 27 clientes de la rama de producción nacional realizaron importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam durante el periodo analizado. Sin embargo, como resultado de lo descrito en los puntos 737 y 738 de la presente Resolución y de los listados de ventas al mercado interno de Ternium y Tenigal a sus principales clientes, así como de operaciones de importación del SIC-M por las fracciones arancelarias de la TIGIE descritas en los puntos 12 a 18 de la presente Resolución, realizadas en 2018, 2019 y 2020, la Secretaría observó que fueron 26 clientes de la rama de producción nacional quienes realizaron importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam durante el periodo analizado, lo que confirma que, en efecto, ambos productos se destinan a los mismos consumidores y mercados.

e. Determinación

678. A partir del análisis de los argumentos y la información que consta en el expediente administrativo; descritos en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría determinó, de manera preliminar, que los aceros planos recubiertos de producción nacional son similares al producto objeto de investigación, en virtud de que tienen características físicas y composición química semejantes, se fabrican con los mismos insumos y mediante procesos productivos que no muestran diferencias sustanciales, y atienden a los mismos mercados y consumidores, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables, de manera que pueden considerarse similares, en términos de lo dispuesto en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 fracción II del RLCE.

2. Rama de producción nacional y representatividad

679. De conformidad con lo establecido en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE y 60, 61 y 62 del RLCE, la Secretaría identificó a la rama de producción nacional como una proporción importante de la producción nacional total del producto similar al investigado, tomando en cuenta si las empresas fabricantes son importadoras del producto objeto de investigación o si existen elementos para presumir que se encuentran vinculadas con empresas importadoras o exportadoras del mismo.

680. A partir de la valoración y análisis descrito en los puntos 138 al 150 de la Resolución de Inicio, la Secretaría determinó que Ternium y Tenigal constituyen la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos, toda vez que durante el periodo investigado produjeron el 71% de la producción nacional total de estos productos, además de que la solicitud cuenta con el apoyo de Galvasid, TA 2000 y Lámina y Placa Comercial, por lo que en conjunto se encuentra respaldada por el 88% de la producción nacional total. Adicionalmente, la Secretaría no contó con elementos que indiquen que las Solicitantes hayan realizado importaciones del producto objeto de investigación o que se encuentren vinculadas con exportadores o importadores del mismo.

681. La Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como de las importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa cuestionaron la cuantificación del volumen de la producción nacional de aceros planos recubiertos que la Secretaría realizó en la etapa inicial, y, por consiguiente, la participación de las Solicitantes en la producción nacional total. Para sustentar este cuestionamiento argumentaron lo siguiente:

a. como se indicó en el punto 244 de la presente Resolución, en la etapa inicial del presente procedimiento, se identificó a Nucor JFE Steel México como fabricante de aceros planos recubiertos similares a los que son objeto de investigación. Sin embargo, si bien la CANACERO aparentemente aportó una estimación del volumen de su producción, la Secretaría no trató de allegarse de información de Nucor JFE Steel México para contabilizar la producción nacional total de dichos productos, y

b. la información de producción de Posco México, que la Secretaría utilizó para cuantificar el volumen de la producción nacional de aceros planos recubiertos, no es la correcta.

682. Por ello, para contabilizar la producción nacional total de aceros planos recubiertos similares al producto objeto de investigación, la Vietnam Steel y las empresas importadoras y exportadoras señaladas, manifestaron que la Secretaría debe considerar los siguientes volúmenes de producción de Nucor JFE Steel México y de Posco México:

a. 400,000 toneladas de Nucor JFE Steel México, debido a que, conforme la información de "Metalmecánica" de abril de 2020, publicación especializada en la materia, dicha empresa recientemente inauguró en México una línea de producción que fabrica 400,000 toneladas anuales de acero galvanizado para la industria automotriz, y

b. 573,906 toneladas de Posco México, producción calculada conforme los volúmenes autorizados y previstos en la Resolución final de la revisión del compromiso asumido sobre las importaciones de lámina rolada en frío originarias de la República de Corea, publicada en el DOF el 5 de noviembre de 2020, que en 2020 correspondieron a dicho volumen.

683. Las Solicitantes argumentaron que no es procedente considerar los volúmenes de producción de aceros planos recubiertos descritos para Nucor JFE Steel México y Posco México, puesto que corresponden a la capacidad instalada para fabricar estos productos y producción de lámina rolada en frío, que no es producto investigado, respectivamente.

684. Al respecto, para efecto de contabilizar la producción nacional total de aceros planos recubiertos, la Secretaría concuerda con las Solicitantes, en el sentido de que no es procedente considerar los volúmenes de Nucor JFE Steel México y de Posco México que la Vietnam Steel y las empresas importadoras y exportadoras señalaron, puesto que, en efecto, el volumen para Nucor JFE Steel México corresponde a su capacidad instalada para producir aceros planos recubiertos, y, en cuanto a Posco México, se refiere a lámina rolada en frío, producto que no es objeto de investigación.

685. Sin embargo, con el fin de atender este aspecto del presente procedimiento y cuantificar de forma precisa la producción nacional total de aceros planos recubiertos, la Secretaría, en uso de sus facultades indagatorias que le confiere el artículo 55 de la LCE, formuló los siguientes requerimientos de información:

a. a la CANACERO le solicitó precisar si los volúmenes de producción de aceros planos recubiertos que señaló de Posco México, para 2018, 2019 y 2020, consideran el total de estos productos que dicha empresa produce tanto para uso automotriz como para todos los demás usos;

b. a las empresas Nucor JFE Steel México, Posco México y Zincacero les requirió que: i) confirmaran si producen aceros planos recubiertos similares al producto objeto de investigación, y ii) su volumen de producción, de ventas al mercado interno y de exportación de los aceros planos recubiertos similares a los que son objeto de investigación, así como la capacidad instalada de su empresa para fabricar dichos productos para 2018, 2019 y 2020;

c. en el caso de Posco México se le requirió para que proporcionara la información descrita en la literal anterior tanto para uso automotriz como para todas las demás aplicaciones de los aceros planos recubiertos. En cuanto a Zincacero, adicionalmente se le solicitó que explicara su relación con la empresa Lámina y Placa Comercial, y

d. a las empresas Galvasid, TA 2000 y Lámina y Placa Comercial se les solicitó que, para 2018, 2019 y 2020, proporcionaran su capacidad instalada para fabricar aceros planos recubiertos similares a los que son objeto de investigación.

686. La CANACERO manifestó que los volúmenes de producción de aceros planos recubiertos que proporcionó para Posco México corresponden al total de estos productos para todos los usos, lo cual corroboró con dicha empresa.

687. Posco México y Nucor JFE Steel México confirmaron que producen aceros planos recubiertos similares a los que son objeto de investigación. La primera de estas empresas proporcionó sus volúmenes de producción y ventas de dicha mercancía, tanto al mercado interno como al externo, para todos los usos, en tanto que Nucor JFE Steel México manifestó que produce dichos productos a partir de diciembre de 2020, por lo que aportó información de los indicadores mencionados únicamente para dicho año. Destaca que la información de producción que Posco México aportó es la misma que la CANACERO reporta para dicha empresa.

688. Asimismo, Posco México y Nucor JFE Steel México, así como Galvasid, TA 2000 y Lámina y Placa Comercial, indicaron su capacidad instalada para la fabricación de los aceros planos recubiertos similares a los que son objeto de investigación.

689. Adicionalmente, Lámina y Placa Comercial respondió al requerimiento que la Secretaría formuló a Zincacero. Señaló que presentó dicha respuesta, en razón de que el oficio de dicho requerimiento se notificó en el domicilio donde se encuentra su planta de aceros planos recubiertos. En su respuesta, reiteró que la producción y comercialización de los aceros planos recubiertos que produce se lleva a cabo bajo la marca "Zincacero"; agregó que, conforme a su conocimiento, Zincacero dejó de existir jurídicamente como empresa.

690. La información descrita anteriormente y la que se encuentra en los puntos 141 a 145 de la Resolución de Inicio, confirma que las empresas productoras nacionales de aceros planos recubiertos similares al producto objeto de investigación son, además de las Solicitantes, Posco México, Galvasid, TA 2000, Nucor JFE Steel México y Lámina y Placa Comercial.

691. Asimismo, la información que las empresas productoras nacionales de aceros planos recubiertos aportaron en esta etapa de la investigación arroja los mismos volúmenes de la producción nacional para 2018 y 2019, pero se ajusta de manera insignificante en 2020, en razón del volumen de estos productos que Nucor JFE Steel México fabricó en diciembre de dicho año, lo que desvirtúa el cuestionamiento sobre la cuantificación del volumen de la producción nacional de aceros planos recubiertos que la Secretaría realizó en la etapa inicial, y, por consiguiente, la participación de las Solicitantes en la producción nacional total.

692. En razón de lo anterior, la Secretaría confirmó que Ternium y Tenigal son representativas de la rama de producción nacional fabricante de aceros planos recubiertos, pues fabricaron en conjunto el 70% de la producción nacional de estos productos en el periodo investigado. Asimismo, la solicitud cuenta con el apoyo de Galvasid, TA 2000 y Lámina y Placa Comercial, por lo que, en conjunto, la solicitud cuenta con el apoyo del 87% de la producción nacional total.

693. Por otra parte, la Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como de las importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa, consideraron que la Resolución de Inicio no es consistente con lo que los artículos 3.1, 4.1 y 5.4del Acuerdo Antidumping disponen, en virtud de que la Secretaría no examinó la vinculación de las Solicitantes con los productores y exportadores de Vietnam.

694. Argumentaron que, si la Secretaría excluyó a Posco México de la rama de producción nacional, en razón de los argumentos que Ternium y Tenigal presentaron para tal fin, entonces las Solicitantes también debieron excluirse, en particular, Tenigal, por lo siguiente:

a. Nippon Steel Corporation tiene una participación del 49% en Tenigal y está vinculada con las empresas NS Bluescope Coated Products y China Steel and Nippon Steel Vietnam Joint Stock Company (CSVC), identificadas como exportadoras de Vietnam de aceros planos recubiertos; esta última se identificó en la Resolución de Inicio como China Steel Sumikin;

b. Ternium tiene el 51% de participación en Tenigal, por lo cual está vinculada con Nippon Steel y, por consiguiente, con las exportadoras NS Bluescope Coated Products y CSVC, y

c. en la investigación antidumping de planchón de Brasil y Rusia, Ternium señaló que, sin prueba o examen alguno, la Secretaría infirió que no existe un vínculo ente la Solicitante y los exportadores, de forma tal que la determinación de la Secretaría de excluir a Ternium de la definición de la rama de producción nacional y, por otro lado, no indagar la vinculación del Solicitante con el exportador brasileño, es cuestionable.

695. Las Solicitantes replicaron que, en términos de los artículos 4.1 del Acuerdo Antidumping, 40 de la LCE y 61 del RLCE, la "vinculación" se encuentra asociada con la existencia de control entre las empresas, pero también con el hecho de que, si existiera, debe motivar, de parte del productor en cuestión, un comportamiento diferente al de los productores no vinculados.

696. La situación de un comportamiento diferente al de los productores no vinculados se encuentra en la investigación antidumping sobre las importaciones de pierna y muslo de pollo, originarias de los Estados Unidos, y se confirma en la Decisión Final del Panel relativo a la revisión de la Resolución final de dicha investigación. Agregaron que también existen precedentes en este mismo sentido en determinaciones de paneles internacionales, por ejemplo, CE—Elementos de fijación (China).

697. Con base en lo descrito anteriormente, Ternium y Tenigal afirmaron que no se encuentran vinculadas con las empresas exportadoras NS Bluescope Coated Products y CSVC, pues no se cumplen los requisitos que la legislación de la materia establece para sustentar la vinculación.

698. Por lo que se refiere a la existencia de control entre las empresas, Ternium y Tenigal argumentaron que Nippon Steel carece de control sobre alguna de ellas. Para sustentarlo, argumentaron lo siguiente:

a. el hecho de que Nippon Steel pudiera tener acciones en NS Bluescope Coated Products y CSVC no es suficiente para probar vinculación alguna de Tenigal y/o Ternium con dichas empresas;

b. Nippon Steel no es la empresa controlante en la estructura de Tenigal; aunado a ello, no existe de hecho, o bien de carácter legal, vínculo controlante entre las empresas de Vietnam mencionadas y las Solicitantes;

c. de la información que se encuentra en la solicitud de inicio del presente procedimiento, se desprende la participación mayoritaria de Ternium y minoritaria de Nippon Steel en Tenigal, y

d. los argumentos que se encuentran en el procedimiento administrativo de planchón, en lo que se refiere a la vinculación entre una solicitante y su filial de Brasil, no son aplicables en la presente investigación, pues en dicho procedimiento se hace referencia a una empresa directamente vinculada, de conformidad con el artículo 61 del RLCE, en la medida que pertenece al mismo grupo, situación que no ocurre en la investigación que nos ocupa, donde Ternium es la controladora de Tenigal y quien incorpora sus resultados a la bolsa de valores.

699. Asimismo, las Solicitantes reiteraron que ellas, o bien sus empresas subsidiarias, no efectuaron importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam durante el periodo analizado, lo cual indica que tampoco están motivados de manera distinta a productores no vinculados.

700. Al respecto, la Secretaría determinó que carece de sustento la consideración de la Vietnam Steel, las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como de las importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa referente a que la Resolución de Inicio no es consistente con las disposiciones que los artículos 3.1, 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping establecen, en razón de que la Secretaría no examinó la vinculación de las Solicitantes con los productores y exportadores de Vietnam. Ello, en razón de que, en la etapa inicial de la investigación, la Secretaría no contó con elementos que indicaran que la situación que la Vietnam Steel y las empresas importadoras y exportadoras consideraron, pudiera ocurrir.

701. Por otra parte, la información de la etapa inicial y la que las Solicitantes y las partes comparecientes aportaron en esta etapa de la investigación no aporta elementos que sustenten que Ternium o Tenigal se encuentran vinculadas con empresas importadoras o exportadoras de Vietnam de aceros planos recubiertos.

702. En efecto, la información disponible que obra en el expediente administrativo no indica que las Solicitantes tuvieran control alguno sobre las exportadoras o productoras de Vietnam, o viceversa en los términos que los artículos 4.1 del Acuerdo Antidumping, en la nota 11 a pie de página, y 61 del RLCE establecen para tal fin, puesto que la estructura corporativa de las Solicitantes permite constatar que:

a. Ternium no tiene relación alguna con empresa productora o exportadora de Vietnam;

b. Ternium y Nippon Steel & Sumitomo Metal tienen una participación económica mayoritaria y minoritaria, respectivamente, en Tenigal, y

c. la relación de Tenigal con Nippon Steel & Sumitomo Metal, no indica que las Solicitantes pudieran estar relacionadas, menos aún vinculadas, con las empresas productoras o exportadoras de Vietnam relacionadas con Nippon Steel & Sumitomo Metal.

703. Adicionalmente, la Secretaría confirmó que el listado de operaciones de importación del SIC-M indica que las Solicitantes no realizaron importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam, aunque sí las efectuaron de otros orígenes, pero en volúmenes que fueron insignificantes durante el periodo analizado (0.1% de las importaciones totales).

704. Por otra parte, conforme lo descrito en el punto 148 de la Resolución de Inicio, las Solicitantes manifestaron que Posco México debe excluirse de la rama de producción nacional, en razón de que no mostró interés en promover la actual investigación, dados los intereses que tiene en el mercado de Vietnam, puesto que se encuentra relacionada con empresas de dicho país y se encuentra vinculada con alguna de las empresas importadoras y/o exportadoras, entre ellas, Posco International y Posco MPPC y es, al mismo tiempo, importador de aceros planos recubiertos objeto de investigación.

705. En esta etapa de la investigación, precisaron que dejaron a consideración de la Secretaría la determinación de excluir a Posco México de la definición de la rama de producción nacional fabricante de los aceros planos recubiertos similares a los que son objeto de investigación, debido a que la información que presentaron relativa a la conformación de la producción nacional total de aceros planos recubiertos, constató que representan más del 50% de la producción total, en términos de lo previsto en el artículo 5.4 del Acuerdo Antidumping.

706. Agregaron que la información que Posco México presentó en esta etapa de la investigación, confirma que, por una parte, se encuentra vinculada con importadores y, por otra, que sí tendría un comportamiento distinto al de las empresas productoras nacionales no vinculadas, al no participar en la investigación que nos ocupa, como Ternium, Tenigal, Galvasid, TA 2000 y Lámina y Placa Comercial.

707. Con respecto a esta argumentación de Ternium y Tenigal, el listado de operaciones de importación del SIC-M confirma que Posco México no realizó importaciones originarias de Vietnam, pero sí de otros orígenes, pero en volúmenes marginales (0.01% de las totales en el periodo analizado), de modo que la vinculación de Posco México con importadores, que pudiera existir, no indica que tenga un efecto sobre su comportamiento como productor nacional, a pesar de que no haya manifestado su posición con respecto a la presente investigación.

708. Con base en los resultados descritos, la Secretaría confirmó que las Solicitantes constituyen la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos, toda vez que durante el periodo investigado produjeron el 70% de la producción nacional total de estos productos, además de que su solicitud cuenta con el apoyo de las empresas Galvasid, TA 2000 y Lámina y Placa Comercial, por lo que en conjunto se encuentra respaldada por el 87% de la producción nacional total, de conformidad con lo establecido en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE y 60, 61 y 62 del RLCE. Adicionalmente, no existen elementos que indiquen que las Solicitantes hayan realizado importaciones del producto objeto de investigación o que se encuentren vinculadas con exportadores o importadores del mismo.

3. Mercado Internacional

709. Para describir las principales características del mercado internacional, las Solicitantes proporcionaron información sobre la capacidad instalada y producción de aceros planos recubiertos en el mercado internacional, a partir de la publicación "Steel Sheet Products Market Outlook enero de 2021" de la consultora CRU, para 2018, 2019 y 2020. Asimismo, presentaron estadísticas de exportaciones mundiales del ISSB, por las subpartidas 7210.30, 7210.41, 7210.49, 7210.61, 7210.70, 7212.20, 7212.30, 7212.40, 7225.91, 7225.92 y 7226.99, donde se clasifican los aceros planos recubiertos.

710. En esta etapa de la investigación, la Vietnam Steel, las exportadoras y las importadoras comparecientes no presentaron estadísticas específicas sobre aceros planos recubiertos. En particular, la empresa importadora QSSC, proporcionó información de la publicación World Steel Figures 2021, relativa a los principales países productores, importadores y exportadores de acero en 2020, así como los mayores molinos fabricantes de acero en dicho año, por lo que la Secretaría determinó que esta información no reflejaría de forma adecuada el comportamiento de los aceros planos recubiertos, pues considera una gama más amplia de productos.

711. Las importadoras y exportadoras comparecientes tampoco presentaron información o argumentos que contradijeran los resultados descritos sobre los principales países productores, consumidores, exportadores e importadores de aceros planos recubiertos.

712. En efecto, la exportadora Nam Kim señaló a China, Corea del Sur, Japón y a los Estados Unidos como principales países productores, en tanto que China, India, Corea del Sur, Japón, Turquía y Vietnam figuran como países exportadores. Agregó que países del Sudeste de Asia, Europa y América son países consumidores e importadores de aceros planos recubiertos. Por su parte, las importadoras Dufmex, Mitsui, Aceros y Overollings, Pytsa y Hanwa Steel, así como la exportadora Pomina, proporcionaron estadísticas de exportaciones mundiales obtenidas del Trade Map, por las subpartidas 7210.30, 7210.41, 7210.49, 7210.61, 7210.70, 7212.20, 7212.30, 7212.40, 7225.91, 7225.92 y 7226.99. A partir de dicha información, la Secretaría confirmó lo descrito en los puntos 151 a 154 de la Resolución de Inicio; sin embargo, en lo que se refiere al comercio mundial, puntos 155 y 156 de la misma Resolución, la Secretaría se allegó de información actualizada de estadísticas de importaciones y exportaciones mundiales realizadas a través de las subpartidas señaladas, obtenida de la Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías de las Naciones Unidas ("UN Comtrade", por la abreviatura en inglés de United Nations Commodity Trade Statistics Database):

a. la capacidad instalada mundial creció 1% de 2018 a 2020, al pasar de 311.8 a 314.8 millones de toneladas. En 2020, los países con mayores capacidades fueron China (19.9%), Japón (19.7%), los Estados Unidos (9.3%), Corea del Sur (8.5%) e India (4.2%), mientras que Vietnam y México participaron con el 2% y 1.4%, respectivamente;

b. en el periodo comprendido de 2018 a 2020 se utilizó el 55% de la capacidad instalada mundial, con lo que se produjeron 520.5 millones de toneladas de aceros planos recubiertos. En el periodo comprendido de 2018 a 2020 la producción mundial de aceros planos recubiertos se redujo 5.4%, al pasar de 176.4 a 166.8 millones de toneladas. En este último año, las regiones con mayor producción fueron Asia (61%), Europa (18%), Norteamérica (12%) y la Comunidad de Estados Independientes con el 3.6%. Asimismo, los países con mayor producción fueron China (36.2%), los Estados Unidos (9.5%), Japón (7.2%) y Corea del Sur (6.4%), mientras que Vietnam y México participaron con el 2.6% y 1.3%, respectivamente;

c. estimaciones del CRU prevén que en el periodo comprendido de 2020 a 2022 la producción mundial crecerá 7% y seguirá concentrándose en Asia, Europa y Norteamérica. En 2022 China, los Estados Unidos y Japón producirán el 30.7%, 10.1% y 7.4%, respectivamente, mientras que Vietnam producirá el 2.9% y México el 1.8%. La misma fuente estima que la capacidad instalada mundial de aceros planos recubiertos aumentará 1.2% entre 2020 y 2022, y seguirá concentrándose en los principales países productores;

d. en cuanto al comercio mundial, las estadísticas de UN Comtrade, indican que entre 2018 y 2020 las exportaciones mundiales decrecieron 9%, al pasar de 58.9 a 53.9 millones de toneladas. En este mismo periodo, los principales países exportadores fueron China (29.7%), Corea del Sur (11.2%), Alemania (6.3%), Países Bajos (4.6%), Japón (4.2%), Italia (4.2%) y Bélgica (3.9%); Vietnam y México participaron con el 2.4% y 0.6% de las exportaciones totales, respectivamente, y

e. las importaciones decrecieron 12% entre 2018 y 2020, al pasar de 48.0 a 42.1 millones de toneladas. En este periodo, los principales importadores fueron Alemania (10.3%), los Estados Unidos (6.8%), Polonia (4.9%), China (4.7%), Tailandia (4.6%), Corea del Sur (3.3%), Reino Unido (3.3%) e Italia (3.1%). Vietnam participó con el 1.7% de las importaciones totales.

4. Mercado nacional

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

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

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

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

717. De acuerdo con las Solicitantes, en este mercado las ventas no presentan patrones estacionales. No obstante, son susceptibles de reflejar los efectos de los ciclos económicos domésticos e internacionales, al estar estrechamente vinculadas a sectores sensibles como los son la industria automotriz, de línea blanca, construcción y, en general, la industria manufacturera, las cuales suelen reflejar en mayor o menor grado las variaciones de los ciclos económicos.

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

719. Por otra parte, en la etapa inicial de la investigación, conforme lo descrito en los puntos 162 y 181 de la Resolución de Inicio, la Secretaría evaluó el comportamiento del mercado nacional de aceros planos recubiertos. Para ello, calculó el consumo nacional aparente y el consumo interno de estos productos.

720. En esta etapa de la investigación, Aceros y Overollings indicó que estimó el consumo nacional aparente y el consumo interno del mercado nacional. Para ello, consideró la información que las Solicitantes proporcionaron para su cálculo y los resultados de estos indicadores descritos en la Resolución de Inicio. Señaló que sus estimaciones, por una parte, difieren de los resultados del consumo nacional aparente y consumo interno que se indican en dicha Resolución y, por otra, sugieren que el consumo interno, en cuanto a las ventas internas, solo incluye las de las Solicitantes.

721. Las Solicitantes manifestaron que las diferencias que Aceros y Overollings refiere son factibles, puesto que, en adición de la información que ellas proporcionaron, la Secretaría se allegó de información y datos de distintas variables, entre ellas, las correspondientes para calcular el consumo nacional aparente y el consumo interno.

722. Al respecto, la Secretaría precisa que en la etapa inicial del presente procedimiento, cuantificó el consumo nacional aparente y el consumo interno a partir de la siguiente información: por una parte, en lugar de la base de importaciones de aceros planos recubiertos que las Solicitantes proporcionaron, consideró el listado de operaciones de importación del SIC-M por las fracciones arancelarias por las que ingresan estos productos y, por otra, calculó el total de la producción y ventas, tanto al mercado interno como al de exportación, de la industria nacional, a partir de la información que las Solicitantes aportaron y de la que la CANACERO y las demás empresas productoras nacionales proporcionaron en respuesta a requerimiento de información que la Secretaría les formuló. Lo anterior, tiene sustento en los puntos 30, 31 y 171 a 173 de la Resolución Inicio.

723. En consecuencia, la información que la Secretaría consideró para calcular el tamaño del mercado nacional, entre ella la que se allegó en uso de las facultades indagatorias, explica las diferencias que Aceros y Overollings observó en sus estimaciones del consumo nacional aparente y el consumo interno con respecto de los resultados de esos indicadores descritos en la Resolución de Inicio. Asimismo, el consumo interno no incluye solamente las ventas internas de las Solicitantes, como parece que Aceros y Overollings considera.

724. No obstante, a fin de precisar los volúmenes de producción nacional total y ventas totales, tanto al mercado interno como al de exportación, de aceros planos recubiertos, como se indica en el punto 685 de la presente Resolución, la Secretaría formuló requerimientos de información a las empresas Nucor JFE Steel México y Posco México para que proporcionaran su volumen de producción y de ventas al mercado interno y de exportación para 2018, 2019 y 2020.

725. A partir de la información que estas empresas productoras proporcionaron, la Secretaría ajustó los volúmenes de producción nacional total y ventas totales, tanto al mercado interno como al de exportación, de aceros planos recubiertos. Los resultados que la Secretaría obtuvo no modifican el comportamiento de dichas variables descrito en la Resolución de Inicio, así como tampoco el de los indicadores cuyo cálculo las incluye, como se podrá apreciar en los resultados de este apartado, y de los siguientes de la presente Resolución.

726. En el contexto descrito, la Secretaría evaluó el comportamiento del mercado nacional de aceros planos recubiertos, con base en la información disponible en el expediente administrativo. Para ello, calculó el consumo nacional aparente de este producto a partir de los datos de producción y ventas de exportación que las Solicitantes y las demás empresas productoras proporcionaron y las cifras de importaciones para el periodo analizado, correspondientes exclusivamente al producto objeto de investigación, obtenidas conforme se indica en el punto el punto 173 de la Resolución de Inicio y que se confirman en el punto 736 de la presente Resolución.

727. La Secretaría constató que el mercado nacional de aceros planos recubiertos registró un comportamiento decreciente durante el periodo analizado. En efecto, el consumo nacional aparente calculado como la producción nacional total, más las importaciones, menos las exportaciones, aumentó 1% de 2018 a 2019, pero disminuyó 11% en 2020, de forma que acumuló un descenso de 9% en el periodo analizado. El desempeño de cada componente del consumo nacional aparente fue el siguiente:

a. las importaciones totales cayeron 8% en el periodo analizado; aumentaron 6% de 2018 a 2019, pero cayeron 14% en 2020. Durante el periodo analizado las importaciones totales se efectuaron de 51 países. En particular, durante el periodo investigado, los principales proveedores fueron Corea del Sur, los Estados Unidos, Japón y Vietnam que en conjunto representaron el 82% del volumen total importado;

b. la producción nacional registró un descenso de 7% en el periodo analizado; disminuyó 1% en 2019 con respecto a 2018 y 6% en el periodo investigado, y

c. las exportaciones crecieron 11% en 2019 con respecto a 2018 y 17% en 2020, lo que significó de manera acumulada un crecimiento de 30% en el periodo analizado.

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

5. Análisis de las importaciones

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

730. Ternium y Tenigal afirmaron que por las fracciones arancelarias 7210.30.01, 7210.30.99, 7210.41.01, 7210.41.99, 7210.49.01, 7210.49.02, 7210.49.03, 7210.49.04, 7210.49.99, 7210.61.01, 7210.70.01, 7210.70.99, 7212.20.01, 7212.20.02, 7212.20.99, 7212.30.01, 7212.30.02, 7212.30.99, 7212.40.03, 7212.40.99, 7225.91.01, 7225.92.01, 7226.99.01 y 7226.99.02 de la TIGIE únicamente ingresan importaciones del producto objeto de investigación. Agregaron que también se realizan importaciones de este producto bajo el mecanismo de Regla Octava, a través de las fracciones arancelarias 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.04, 9802.00.06, 9802.00.07, 9802.00.10, 9802.00.13, 9802.00.15 y 9802.00.19 de la TIGIE.

731. Calcularon los valores y volúmenes de las importaciones de aceros planos recubiertos, tanto originarias de Vietnam como de los demás orígenes, a partir de la base que la CANACERO les proporcionó de importaciones por las fracciones arancelarias señaladas, que proviene de datos del SAT, conforme la metodología descrita en los puntos 168 al 170 de la Resolución de Inicio.

732. La Secretaría valoró la razonabilidad de los cálculos que las Solicitantes aportaron conforme lo descrito en el punto 171 de la Resolución de Inicio y constató que por las fracciones arancelarias 7210.30.01, 7210.30.99, 7210.41.01, 7210.41.99, 7210.49.01, 7210.49.02, 7210.49.03, 7210.49.04, 7210.49.99, 7210.61.01, 7210.70.01, 7210.70.03, 7210.70.99, 7212.20.01, 7212.20.02, 7212.20.99, 7212.30.01, 7212.30.02, 7212.30.99, 7212.40.03, 7212.40.99, 7225.91.01, 7225.92.01, 7226.99.01 y 7226.99.02 de la TIGIE ingresaron, además de aceros planos recubiertos, otros productos que no son objeto de investigación, pero en volúmenes insignificantes (menos del 1% del total importado en el periodo analizado).

733. Asimismo, calculó los valores y volúmenes de importaciones de aceros planos recubiertos, originarias tanto de Vietnam, como de los demás orígenes, conforme la metodología descrita en el punto 173 de la Resolución de Inicio.

734. En esta etapa de la investigación, ninguna de las partes comparecientes cuestionó el cálculo del volumen de importaciones. No obstante, las importadoras comparecientes proporcionaron documentación de sus operaciones de importaciones, de forma tal que la Secretaría contó con 244 pedimentos de importación. Sin embargo, la Secretaría no identificó operaciones de importación que modificaran el cálculo del volumen y valor de importaciones que obtuvo en la etapa de inicio.

735. Por otra parte, la Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa, consideraron que las importaciones temporales deben excluirse de la presente investigación. Al respecto, la Secretaría las consideró, tal y como se señala en los puntos 87 al 89 de la presente Resolución.

736. Por consiguiente, a partir de la metodología descrita en el punto 173 de la Resolución de Inicio, la Secretaría confirmó los valores y volúmenes de importaciones de aceros planos recubiertos, originarias tanto de Vietnam como de los demás orígenes.

737. Sin embargo, de acuerdo con el análisis de discriminación de precios descrito en los puntos 251 a 664 de la presente Resolución, la Secretaría determinó preliminarmente que las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam se realizaron en condiciones de discriminación de precios, salvo las provenientes de la empresa exportadora Maruichi.

738. En consecuencia, la Secretaría excluyó de las importaciones objeto de investigación y del análisis de daño a las originarias de Vietnam procedentes de la empresa exportadora Maruichi. En adelante, las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam o bien las importaciones investigadas comprenden las importaciones de este país, salvo las provenientes de la empresa Maruichi.

739. Asimismo, a pesar de la exclusión de las importaciones originarias de Vietnam procedentes de la empresa exportadora Maruichi, los resultados obtenidos no modifican el comportamiento y tendencia de las importaciones investigadas como de otros orígenes, descritos en la Resolución de Inicio, como se aprecia en los puntos subsecuentes.

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

741. La Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa, argumentaron que el incremento de las importaciones ocurrió en razón de: la desgravación arancelaria, como resultado del TIPAT, pues las importaciones de objeto de investigación de estar sujetas a un arancel de 15% en 2018 pasaron a estar exentas a partir de 2019, y ii) la producción nacional no puede abastecer al mercado nacional, por lo que se requiere la importación de casi el 50% del mismo, de modo que las importaciones de Vietnam se constituyeron en un oferente más.

742. Aunado ello, manifestaron que los resultados descritos en los puntos 176 a 179 de la Resolución de Inicio indican que las importaciones investigadas no causaron daño a la producción nacional, puesto que:

a. conforme lo descrito en los puntos 176 y 177 de la Resolución de Inicio, las importaciones investigadas desplazaron a las correspondientes de los demás orígenes, pero no a la producción nacional, lo cual no constituye un elemento de daño. El siguiente comportamiento de las importaciones investigadas y de los demás orígenes lo sustenta:

i. la información que las Solicitantes aportaron, indica que en 2019 el aumento que observaron las importaciones investigadas fue equivalente a la caída que las de los demás orígenes registraron, en tanto que, en 2020, solo al 22%;

ii. en consecuencia, en 2019 las importaciones de los demás orígenes disminuyeron por las importaciones de Vietnam, pero en 2020, en mayor medida por la contracción del mercado en dicho año, y

iii. es razonable suponer que la producción nacional perdió participación en el mercado por una contracción de este, pero no por las importaciones investigadas.

b. los resultados descritos en los puntos 177 a 179 de la Resolución de Inicio indican que no se cumplen los supuestos de los artículos 3.2 y 3.7 del Acuerdo Antidumping, en cuanto a que las importaciones investigadas deben aumentar en una magnitud relevante en relación con el mercado nacional.

743. Con respecto a estos argumentos, Ternium y Tenigal manifestaron que, si bien las importaciones de aceros planos recubiertos de Vietnam se han registrado en el mercado mexicano desde el inicio del periodo analizado, también es cierto que se incrementaron de forma atípica y disruptiva a lo largo de dicho periodo. Sin embargo, el hecho de que el aumento de estas importaciones coincida con la desgravación arancelaria, no justifica que se efectúen en condiciones de discriminación de precios; es decir, las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel confunden las condiciones equitativas de competencia con el ingreso de importaciones en condiciones desleales.

744. Agregaron que durante años la industria nacional ha efectuado significativas inversiones que tienen como objetivo acompañar el desarrollo del mercado y de los clientes en México. En consecuencia, durante el periodo investigado la rama de producción nacional contó con capacidad suficiente para atender el mercado de aceros planos recubiertos.

745. Por otra parte, las Solicitantes argumentaron que, en una economía, en un contexto donde el nivel de ingreso, consumo o producción aumenta, se espera que las importaciones también se incrementen, pero lo contrario también debe de ocurrir.

746. Sin embargo, señalaron que los resultados descritos en la Resolución de Inicio indican que, en contraste con la contracción del mercado nacional, las importaciones investigadas registraron un crecimiento significativo en el periodo analizado (2018-2020), lo cual ocurrió debido a que se realizaron en condiciones de dumping y observaron altos niveles de subvaloración de precios con respecto de los nacionales y los precios de importaciones de otras fuentes de abastecimiento.

747. Agregaron que, durante el periodo analizado, en particular en 2020, las importaciones investigadas observaron un crecimiento significativo tanto en términos absolutos como en relación con el consumo nacional aparente, las importaciones totales y la producción nacional, en términos de lo que los artículos 3.2 del Acuerdo Antidumping, 41, fracción I de la LCE y 64, fracción I del RLCE establecen.

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

749. Al respecto, la Secretaría consideró que no es relevante el argumento que la Vietnam Steel y las empresas importadoras y exportadoras presentaron, referente a que el incremento que observaron las importaciones investigadas ocurrió en razón de la desgravación arancelaria, como resultado del TIPAT.

750. En efecto, si bien ocurrió la desgravación arancelaria, tal situación no justifica que las importaciones originarias se realicen en condiciones de discriminación de precios. En consecuencia, conforme a lo que el artículo 3.1 del Acuerdo Antidumping establece, la determinación de la existencia de daño comprende un examen del volumen de las importaciones investigadas objeto de discriminación de precios y su repercusión sobre la rama de producción nacional. En este sentido, los resultados descritos en el punto 664 de la presente Resolución, sustenta que las importaciones originarias de Vietnam se realizaron en condiciones de dumping, por tanto, su magnitud y su participación de mercado es el análisis y valoración que corresponde realizar.

751. Asimismo, en el presente procedimiento, la determinación positiva, o bien negativa de daño a la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos es el resultado de un examen del comportamiento de las importaciones investigadas y de las condiciones en que concurren al mercado nacional, así como de sus repercusiones reales y potenciales sobre los indicadores económicos y financieros del producto similar de la rama de producción nacional, evaluados de manera integral, de conformidad con lo que la legislación en la materia establece al respecto. En consecuencia, el hecho de que las importaciones investigadas hubiesen aumentado por la desgravación arancelaria y no desplacen a la producción nacional, por sí mismo, no es factor concluyente para determinar que las importaciones investigadas no causaron daño.

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

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

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

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

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

a. las importaciones de otros orígenes redujeron su participación en el consumo nacional aparente 3.9 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 41.2% en 2018 a 37.3% en 2020, y

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

757. En consecuencia, la producción nacional orientada al mercado interno redujo su participación en el consumo nacional aparente de 2018 a 2020 en 0.6 puntos porcentuales, al pasar de 57.7% a 57.1%. Esta pérdida de mercado limitada encuentra su explicación por el ajuste a la baja en el precio de venta al mercado interno de la producción nacional, a fin de competir con las importaciones objeto de investigación y no perder ventas.

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

759. Al respecto, conforme se indica en el punto 677 de la presente Resolución, la Secretaría constató que 26 clientes de la rama de producción nacional realizaron el 23% de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam durante el periodo analizado, en volúmenes crecientes, pues aumentaron sus importaciones en 146% en el periodo investigado y en 12.9 veces en el periodo analizado.

760. Asimismo, como se indicó en el punto 157 de la Resolución de Inicio, situación que se confirma en el punto 713 de la presente Resolución, Ternium destina una parte de su producción al autoconsumo y otra a la venta en el mercado interno, donde compite de manera directa con el producto objeto de investigación. Por ello, la Secretaría también calculó el consumo interno de aceros planos recubiertos como la suma de las importaciones totales más las ventas nacionales totales al mercado interno.

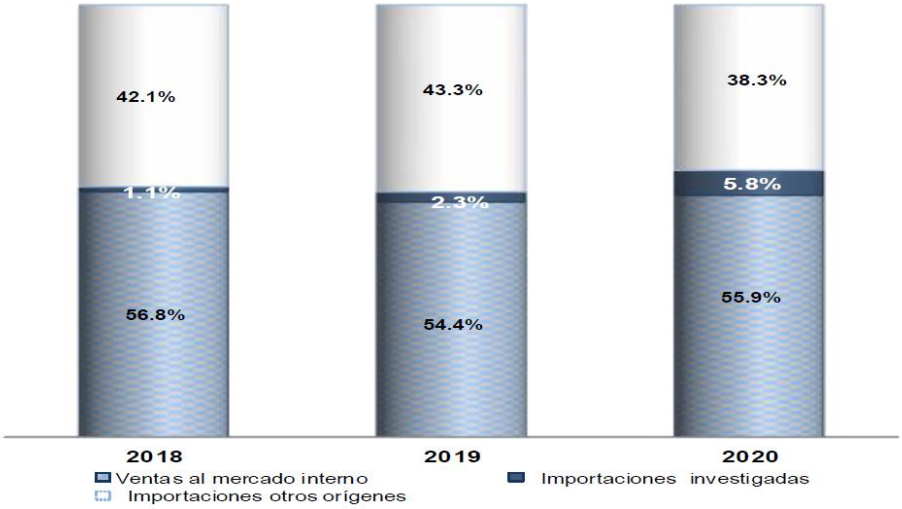
761. La Secretaría constató que el consumo interno mostró un comportamiento similar al que registró el consumo nacional aparente. En efecto, creció 1% de 2018 a 2019 y registró una caída de 11% en 2020, lo que significó un descenso acumulado de 10% en el periodo analizado.

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

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

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

Mercado nacional de aceros planos recubiertos



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

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

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

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

768. Por otra parte, la información que obra en el expediente administrativo no apoya el argumento que la Vietnam Steel, las empresas importadoras y exportadoras esgrimen, referente a que la producción nacional no puede abastecer al mercado nacional, ya que los resultados descritos en los puntos 838 a 840 de la presente Resolución confirman que la industria nacional dispuso de capacidad instalada suficiente para tal fin.

769. Los resultados descritos anteriormente, confirman que las importaciones investigadas, en un contexto de contracción del mercado, registraron una tendencia creciente en términos absolutos y relativos durante el periodo analizado. Por su parte, la rama de producción nacional perdió 1 punto porcentual de participación tanto en el consumo nacional aparente como en el consumo interno, atribuible al incremento de las importaciones investigadas en condiciones de discriminación de precios, no obstante, como se indica más adelante, ello se explica por el deterioro del precio de venta nacional a fin de enfrentar las condiciones de competencia de las importaciones investigadas para no perder volúmenes de ventas.

6. Efectos sobre los precios

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

771. Como se señaló en los puntos 188 y 189 de la Resolución de Inicio, Ternium y Tenigal argumentaron lo siguiente:

a. la tendencia creciente de las importaciones investigadas se explica por la disminución de su precio de 16% durante el periodo analizado (-10% de 2018 a 2019 y -7% en 2020);

b. la caída del precio de las importaciones investigadas les permitió ubicarse en niveles de precios significativamente menores que los nacionales, en porcentajes que oscilaron entre 18% y 20% en el periodo analizado (14% y 26% con respecto al precio de las importaciones de los demás orígenes) y explica la imposibilidad de que los precios nacionales se alinearan a los de las importaciones no investigadas, y

c. los márgenes de subvaloración que observaron los precios de las importaciones originarias de Vietnam con respecto del precio nacional de venta al mercado interno no fueron mayores debido a que este último precio se tuvo que ajustar a la baja durante el periodo analizado (-13%), más allá de lo que en condiciones de sana competencia se hubiera observado, a fin de enfrentar el nivel de precios a que concurrieron al mercado mexicano dichas importaciones, lo que se tradujo en el desempeño adverso de su utilidad operativa a lo largo del periodo analizado.

772. En esta etapa de la investigación, la Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa, manifestaron que la caída del precio de los aceros planos recubiertos, tanto originarios de Vietnam como de los demás orígenes, así como del precio nacional, es resultado del descenso que los precios de los insumos para la fabricación de dichos productos observaron en el mercado internacional. Agregaron que la caída del precio nacional también se debe al descenso que el costo de producción de la rama de producción nacional observó.

773. Al respecto, a partir de información de la publicación CRU Steel Sheet Products Market Outlook, febrero de 2021, misma que las Solicitantes aportaron, indicaron que a lo largo del periodo analizado el precio de la lámina rolada en frío y de la lámina rolada en caliente disminuyó en todos los países, incluso los precios de la lámina galvanizada registraron un comportamiento similar.

774. La empresa importadora, Aceros y Overollings manifestó que los precios de los aceros planos recubiertos en México siguen las tendencias de una economía globalizada, es decir, obedecen a factores exógenos y no a situaciones internas, como las Solicitantes señalan.

775. En este sentido, de acuerdo con información obtenida de la publicación OECD Steel Market Development, en el sitio de Internet https://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-Q2-2021.pdf, indicó que en la segunda mitad de 2020, los precios internacionales de productos planos sufrieron un incremento, en particular, en los de los Estados Unidos, país que México considera como referencia importante para fijar sus precios internos.

776. En concordancia con este comportamiento de los precios internacionales, Aceros y Overollings indicó que los precios de productos planos de Ternium, de acuerdo con sus listados de precios, se incrementaron en 2020, tendencia que se mantuvo en gran parte de 2021, lo que contradice el argumento de las Solicitantes referente a que tuvieron que ajustar sus precios porque sufrieron presión del precio de las importaciones investigadas. Señaló que, como resultado de ello, Ternium registró un beneficio positivo EBITDA (por las siglas en inglés de Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations) de 1,524 millones de pesos en 2020, monto similar al del año anterior, situación que se sustenta con una nota periodística de "El Norte" del 25 de febrero de 2021.

777. Adicionalmente, Nam Kim argumentó que el comercio mundial se vio afectado por la pandemia de COVID-19, razón por la cual los precios deberían considerarse como atípicos.

778. Por su parte, Ternium y Tenigal manifestaron que, independientemente de la reducción que los precios de algunas materias primas observaron en el mercado internacional, se aprecia que el precio de las importaciones de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam bajó en una cuantía mayor con respecto a la magnitud de la caída que observaron, tanto los precios de las materias primas para la fabricación de aceros planos recubiertos, como del precio de las importaciones de otros orígenes. De hecho, el precio de la industria nacional también se redujo en un porcentaje mayor, pues tuvo que seguir al precio de las importaciones originarias de Vietnam para competir contra este.

779. En este sentido, indicaron que la evidencia disponible indica que uno de los principales mecanismos a través del cual ingresaron las importaciones originarias de Vietnam al mercado mexicano fue fijar precios cada vez más bajos, de manera que estos se ubicaron sistemáticamente por debajo del precio nacional y de otros países. En consecuencia, clientes de la rama de producción nacional solicitaron menores precios o mayores descuentos, lo cual respaldaron con el testimonio de dichos clientes.

780. Las Solicitantes manifestaron que concuerdan con el argumento de la Vietnam Steel, las empresas importadoras y exportadoras, referente a que un mercado abierto, como el mexicano, no es ajeno a los ciclos económicos, los precios internacionales y de las materias primas, así como de los costos. Sin embargo, argumentaron que la legislación en la materia prevé analizar si las importaciones objeto de dumping se efectuaron o no con márgenes significativos de subvaloración o, en su defecto, si de otra forma, tuvieron efectos sobre los precios nacionales (deprimir o contener los precios del producto similar).

781. Independientemente de lo descrito en el punto anterior, Ternium y Tenigal destacaron que el precio promedio de las importaciones originarias de Corea del Sur, aun cuando se redujo, no fue en la misma magnitud en que el precio de las importaciones investigadas cayó, además de que su volumen disminuyó durante el periodo analizado.

782. En relación con el argumento de Nam Kim, respecto a que el comercio mundial se vio afectado por la pandemia de COVID-19, razón por la cual los precios deberían considerarse como atípicos, la Secretaría determinó que no es relevante, tomando en cuenta que esta situación ocurrió a nivel mundial, de manera que los precios en el mercado internacional tuvieron un comportamiento similar.

783. Asimismo, la Secretaría no tomó la información que Aceros y Overollings proporcionó sobre precios de Ternium y de precios internacionales de productos planos, así como el beneficio positivo (EBITDA) de esta empresa productora nacional, puesto que, independientemente de la veracidad de los mismos, parte de los precios correspondientes a Ternium que se encuentran fuera del periodo analizado y dicho beneficio no corresponde al producto similar que Ternium produce. La Secretaría precisa que, para efectos del análisis de precios de las importaciones y del precio nacional, así como los indicadores financieros, consideró la información que obra en el expediente administrativo, correspondiente al periodo analizado.

784. A fin de evaluar los argumentos de las partes comparecientes, al igual que en la etapa previa, la Secretaría calculó los precios implícitos promedio de las importaciones investigadas y del resto de los países, de acuerdo con los volúmenes y valores obtenidos conforme lo descrito en los puntos 171 y 173 de la Resolución de Inicio, así como en el punto 733 de la presente Resolución, y el precio promedio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional.

785. Los resultados confirman que el precio promedio de las importaciones investigadas disminuyó 15% en el periodo analizado: 9% de 2018 a 2019 y 7% en 2020. En los mismos periodos, el precio promedio de las importaciones de otros orígenes registró una caída de 5%, disminuyó 7% y aumentó 2%, respectivamente.

786. La Vietnam Steel, las empresas importadoras y exportadoras señaladas, argumentaron que la Secretaría debe hacer un análisis sobre las importaciones de Corea del Sur, debido a que representan la mayor participación tanto en el volumen total importado como en el mercado nacional y su precio arroja márgenes de subvaloración respecto del precio nacional, de forma tal que afectaron a la rama de producción nacional.

787. Las Solicitantes manifestaron su desacuerdo con dicho argumento, puesto que la legislación en la materia considera analizar el volumen y los precios de importaciones no vendidos a precios dumping como parte del análisis del vínculo causal del daño en los precios y los factores de no atribución del daño.

788. Al respecto, la Secretaría concuerda con las Solicitantes, de forma que considera improcedente analizar el precio de las importaciones de otros orígenes de manera individual. Lo anterior, en virtud de que los artículos 3.5 del Acuerdo Antidumping, 41 y 64 párrafo II de la LCE, no prevén como criterio que las importaciones de otros orígenes, volumen y precios de las importaciones no vendidas a precios de dumping, pudieran analizarse de forma individual, a fin de realizar el examen de no atribución.

789. En cuanto al precio promedio de las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional, medido en dólares, este disminuyó 13% en el periodo analizado: se redujo 3% en 2019 y 10% en 2020.

790. En relación con el desempeño del precio nacional de los aceros planos recubiertos, la Secretaría evaluó si existen elementos que sustenten que la Solicitantes lo ajustaron a la baja durante el periodo analizado para enfrentar el nivel de precios a que concurrieron al mercado mexicano las importaciones investigadas, o bien si su comportamiento únicamente reflejó la tendencia a la baja de los insumos para la fabricación de aceros planos recubiertos y de sus costos de producción.

791. Para ello, la Secretaría analizó el desempeño de: i) los precios anuales de mercados relevantes de lámina rolada tanto en frío como en caliente, insumos para fabricar los aceros planos recubiertos, así como de lámina galvanizada, de la publicación "Steel Sheet Products Market Outlook, febrero de 2021" de la consultora CRU; ii) los costos de mineral de hierro, planchón importado de la Comunidad de Estados Independientes o Brasil, chatarra, así como lámina rolada en caliente, insumos para la fabricación de productos planos de acero, a partir de información de las publicaciones American Metal Market y Steel Business Briefing Platts, que las Solicitantes también aportaron, y iii) los costos unitarios de los aceros planos recubiertos que Ternium y Tenigal destinan a ventas al mercado interno, mismos que, conforme lo descrito en el punto 856 de la presente Resolución, estas empresas proporcionaron:

a. el precio promedio anual de la lámina rolada en frío disminuyó 15% de 2018 a 2020, derivado de una caída de 14% en 2019 y 1% en 2020. En los mismos periodos, el precio de la lámina rolada en caliente registró una disminución de 19%, 17% y 2%, respectivamente; asimismo, el precio promedio de la lámina galvanizada decreció 15% de 2018 a 2020, al registrar una disminución de 14% en 2019 y 2% en 2020;

b. el costo promedio del mineral de hierro de China, planchón exportado de la Comunidad de Estados Independientes o de Brasil, chatarra de los Estados Unidos, así como lámina rolada en caliente del suroeste de Asia, insumos para fabricar productos de acero, entre ellos los aceros planos recubiertos, observó una caída de 0.4% de 2019 a 2020, y

c. los costos unitarios totales expresados en pesos, disminuyeron 18.5% de 2018 a 2019, pero aumentaron 20.2% en 2020.

792. Estos resultados y el comportamiento del precio de las importaciones investigadas, así como del precio nacional, sustentan que la caída de este último pudo reflejar de manera parcial el comportamiento de los precios en el mercado internacional, pero también aportan elementos que apoyan el argumento en el sentido de que el precio de las importaciones investigadas en 2020 orilló a la rama de producción nacional a disminuir su precio en un porcentaje aún mayor que el que tuvieron los precios en el mercado internacional, puesto que:

a. de 2018 a 2020 (periodo analizado) el precio promedio de las importaciones investigadas se redujo 15%, porcentaje relativamente similar a la caída que los precios promedio anuales de lámina rolada en frío (-15%), lámina rolada en caliente (-19%) observaron en el mercado internacional, así como relativamente mayor que el descenso que registró el precio nacional (-13%) y el de las importaciones de otros orígenes (-5%);

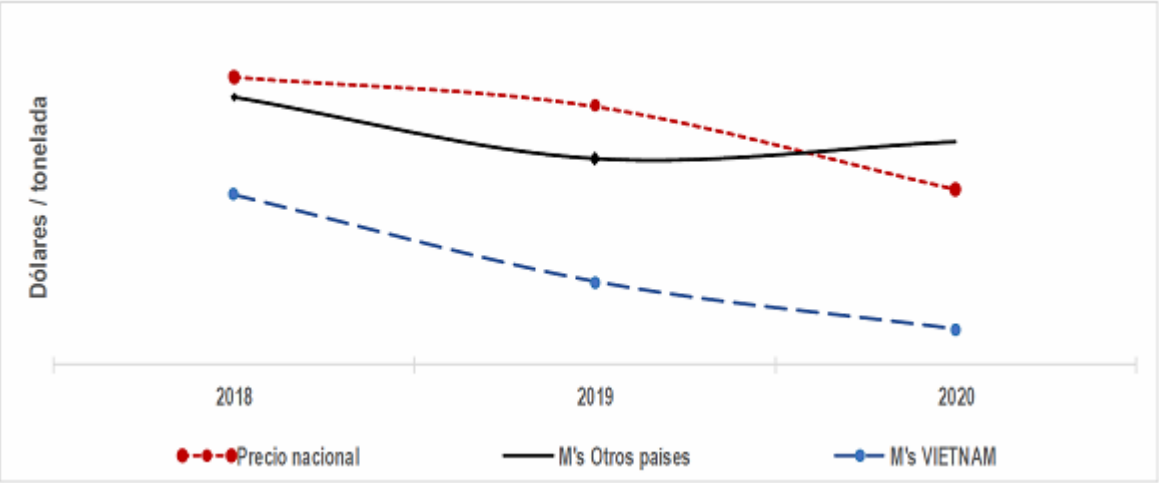
b. sin embargo, en 2020, el precio promedio de las importaciones investigadas registró un descenso de 7%, porcentaje mayor que la caída que los precios promedio de lámina rolada en frío y en caliente observaron en el mercado internacional (-1% y -2%, respectivamente), y

c. el precio nacional, en lugar de mostrar un desempeño similar al que tuvieron los precios promedio en el mercado internacional de lámina rolada en frío y en caliente y el costo promedio de mineral de hierro, planchón, chatarra y lámina rolada en caliente, registró una caída de 10% en 2020, que contrasta con el incremento que registraron los costos unitarios totales de la rama de producción nacional.

793. Con la finalidad de evaluar la existencia de subvaloración, al igual que en la etapa previa de la investigación, 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 investigadas; para ello, este último se ajustó con el arancel correspondiente, gastos de agente aduanal y derechos de trámite aduanero.

794. Los resultados confirman que el precio de las importaciones en condiciones de discriminación de precios fue menor que el de la rama de producción nacional durante todo el periodo analizado, en porcentajes de 14% en 2018, 21% en 2019 y 19% en 2020, lo que respalda el argumento de las Solicitantes de que clientes presionaron para adquirir aceros planos recubiertos de fabricación nacional con menores precios o mayores descuentos. En relación con el precio promedio de las importaciones de otros orígenes, el precio del producto objeto de investigación tuvo un comportamiento similar: fue 12% menor en 2018, 16% en 2019 y 24% en el periodo investigado. Estos resultados se ilustran en la siguiente gráfica.

Precios de las importaciones y del producto nacional



Subvaloración (%)	2018	2019	2020
Respecto al precio nacional	-14	-21	-19
Respecto al precio de otros orígenes	-12	-16	-24

Fuente: SIC-M, Ternium y Tenigal.

795. Por otra parte, de conformidad con lo establecido en el artículo 64, fracción II, inciso D del RLCE, la Secretaría analizó si el nivel de precios a los que concurren las importaciones investigadas fue factor determinante para explicar su comportamiento y la participación de las mismas en el mercado nacional, o si son otros factores los que pudieran explicarlo.

796. Las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui, Pytsa, Posco International México y Hanwa Steel, presentaron argumentos tendientes a sustentar que importaron aceros planos recubiertos del país investigado debido a problemas de abastecimiento por parte de los productores nacionales, principalmente de Ternium y Tenigal, relacionados fundamentalmente con la falta de capacidad para satisfacer la demanda del mercado nacional, competitividad, especificaciones de calidad y tiempos de entrega.

797. Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa coincidieron en señalar que existe desabasto de aceros planos recubiertos en el mercado mexicano ya que la industria nacional no pudo cubrir la demanda. Adicionalmente, en relación con las razones por las cuales importaron aceros planos recubiertos de Vietnam, Aceros y Overollings, Dufmex y Mitsui manifestaron lo siguiente:

a. Aceros y Overollings indicó que los productores nacionales incurren en largos tiempos de entrega; en contraste, los proveedores de Vietnam son sumamente confiables, pues cumplen con la calidad que se requiere en los productos y en los tiempos de entrega. Realiza compras nacionales únicamente de lotes específicos para cubrir faltantes cuando se puedan presentar demoras normales en tiempos de entrega de otros proveedores;

b. Dufmex señaló que la producción nacional no es competitiva. Por ello, los consumidores continuarán buscando opciones competitivas, como es el caso de Vietnam. Indicó que países como Japón y Corea del Sur, cuyos costos de fabricación son mayores que en México, registran precios menores que el nacional; de hecho, en el mercado internacional se registraron precios históricamente altos y, aun así, fueron menores que los nacionales, y

c. Mitsui indicó que adquiere aceros planos recubiertos de Vietnam por razones de calidad ya que, para sus clientes, la mercancía que importa de este país constituye una garantía en el mercado.

798. Por su parte, Posco International México señaló que, si Posco México no tiene disponibles los productos que demanda, importa aceros planos recubiertos originarios de otros países, entre ellos Vietnam, que cumplen con las especificaciones tanto de aleaciones como de calidad de sus clientes. Asimismo, Hanwa manifestó que importa mercancía de los molinos asiáticos, en particular de Vietnam, debido a que son más competitivos que los productores nacionales fabricantes de aceros planos recubiertos.

799. Con respecto a los argumentos de las empresas importadoras, Ternium y Tenigal argumentaron que carece de veracidad que la industria nacional no tenga la capacidad para abastecer el mercado de aceros planos recubiertos en México, puesto que, por una parte, las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel no aportaron pruebas de los supuestos problemas de abastecimiento y, por otra, durante años la industria nacional ha efectuado significativas inversiones que tienen como objetivo acompañar el desarrollo del mercado y de los clientes en México, de modo que durante el periodo investigado la rama de producción nacional contó con capacidad suficiente para atender el mercado de aceros planos recubiertos.

800. A fin de disponer de mayores elementos de juicio sobre este aspecto de la investigación, la Secretaría formuló requerimientos de información a empresas importadoras, así como a las Solicitantes:

a. a las empresas importadoras, les requirió elementos probatorios que acreditaran: el desabasto; que los consumidores de aceros planos recubiertos, clientes de las Solicitantes, no tuvieron disponibilidad de estos productos de fabricación nacional, o bien, que Ternium y Tenigal les negaron la venta, o no se los suministraron cuando se los solicitaron, y

b. en cuanto a Ternium y Tenigal, les solicitó una explicación sobre : i) si enfrentaron problemas en su producción de aceros planos recubiertos similares a los que son objeto de investigación o bien para satisfacer la demanda del mercado nacional; ii) si durante el periodo analizado limitaron o negaron la venta de aceros planos recubiertos a empresas que se lo hayan solicitado; iii) si empresas le demandaron estos productos con especificaciones de aceros, o bien de calidad, que se hayan visto imposibilitadas de proveerlos, y iv) su política de ventas en cuanto a plazos de entrega y si se enfrentó con algún problema de esta índole.

801. Las empresas importadoras, salvo Hanwa, dieron respuesta al requerimiento que la Secretaría les formuló.

802. Aceros y Overollings manifestó que las Solicitantes tienen líneas similares de transformación a las que ella misma tiene, ya que también fabrican productos acanalados de construcción, donde utilizan los productos que salen de sus líneas de galvanizado. La capacidad instalada de dicha línea ha disminuido, en razón de que las Solicitantes favorecen al sector automotriz. Por ello, supone que no hay suficiente abasto para satisfacer la demanda del mercado nacional. Lo sustentó con reportes sobre capacidades teóricas por año de producción de las líneas de galvanizado en caliente de las Solicitantes, que estas empresas realizan a la bolsa de Nueva York. Adicionalmente, agregó que:

a. los productores nacionales pueden tardar ocho semanas para la entrega de la mercancía, pero extenderla a 10 semanas sin previo aviso, mientras que los proveedores extranjeros lo hacen en 12 semanas, pero de manera puntual;

b. las especificaciones y calidad de los aceros planos recubiertos que sus clientes requieren es similar a aquella de los productos que alimentan las líneas acanaladoras de Ternium (aceros galvanizados). En este sentido, manifestó que existe una campaña desleal de publicidad por parte de Ternium, ya que sostiene que su acero es de "mejor calidad y más durable" en sus productos acanalados. Por ello, argumentó que no es razonable comprarle a las Solicitantes el mismo insumo con el que también fabrica productos acanalados;

c. por lo que se refiere, a si los productores nacionales fabrican aceros planos recubiertos con especificaciones y calidad que sus clientes requieren, indicó que hay otros productores que fabrican productos similares. Además, señaló que se trata de competidores directos que fabrican productos acanalados iguales a los que ella misma produce, y

d. no adquirió de las Solicitantes aceros planos recubiertos, pero sí realizó compras a la industria nacional para solventar compromisos con sus clientes, específicamente a Lámina y Placa Comercial. Lo sustentó con las facturas y órdenes de compra correspondientes.

803. Por su parte, Dufmex indicó que el desabasto en el mercado nacional se basa en pláticas que ha sostenido con distintos usuarios y consumidores mexicanos, clientes de productores nacionales y extranjeros. Asimismo, a fin de confirmar la disponibilidad de acero en el mercado nacional, solicitó que la Secretaría analice el desempeño de las exportaciones de la industria nacional durante el periodo analizado. Adicionalmente, indicó lo siguiente:

a. no es viable adquirir acero de empresas mexicanas para distribuir en el mismo mercado mexicano. Las empresas productoras nacionales ya abastecen directamente a la mayoría de los usuarios;

b. por lo que se refiere, a si los productores nacionales fabrican aceros planos recubiertos con especificaciones y calidad que requiere, indicó que no es cliente de los productores nacionales, por consiguiente, no sufre de primera mano que las Solicitantes nieguen la entrega o venta de materiales. Sin embargo, consideró que la Secretaría analice los días promedio, durante el periodo investigado, en que la producción nacional (incluidas las Solicitantes) realizaron entrega de la mercancía contra los pedidos de sus clientes, y

c. no es cliente de los productores nacionales, por lo que la Secretaría debería preguntar a los clientes de la producción nacional, las razones por las cuales han requerido mercancía que Dufmex importó. Los fabricantes de Vietnam cumplen con los estándares internacionales para la fabricación de acero y mismas normas a las que también están sujetos los productores nacionales.

804. Mitsui indicó que el desabasto de la industria nacional se sustenta en una publicación de la CANACERO, denominada “Radiografía de la industria del acero en México 2021”, que muestra la balanza de consumo nacional aparente para aceros recubiertos. El monto de las importaciones representa un porcentaje cercano al 50%. Ello significa que la industria nacional no puede satisfacer la demanda total. Agregó que:

a. en cuanto a las especificaciones de calidad que sus clientes le requieren en los aceros planos recubiertos, indicó que: i) sus clientes deciden la estrategia de compra para diversificar la base de proveedores por así considerarlo a sus intereses, y ii) ofrece aceros planos recubiertos de calidad conforme a estándares internacionales y brinda opciones de suministro en tiempo y forma. En particular, las especificaciones y calidad de los aceros planos recubiertos que importa se observan en las facturas y demás documentación de importación que ha proporcionado;

b. las Solicitantes no producen conforme a los estándares internacionales que sus clientes le requieren; prueba de ello, es que eligen adquirir los aceros planos recubiertos que ofrece, que es sinónimo de calidad internacional Mitsui, por encima de la producción nacional; los clientes como cualquier consumidor son los que deciden a quién comprar, y

c. por lo que se refiere, a si solicitó a las empresas nacionales productoras aceros planos recubiertos con las especificaciones de calidad que sus clientes le requieren, la producción nacional, entre ellas las Solicitantes, no proporcionaron respuestas por escrito que pueda comprometerla y que ponga en riesgo una futura investigación.

805. Por su parte, Posco International México indicó lo siguiente: i) compra a Posco México y, en razón de la demanda que ocurrió en el mercado nacional, también solicitó a Posco International Corporation; ii) sus clientes le requieren aceros planos recubiertos que cumplan con las especificaciones del acero y calidad que la norma ASTM A792 establece; iii) las productoras nacionales en México sí producen aceros planos recubiertos bajo la norma ASTM A792, pero sobre la calidad y especificaciones que sus clientes requieren, es un criterio de los consumidores.

806. Posco International México agregó que las preferencias de los clientes sobre aceros planos recubiertos consideran, además del precio, la calidad, garantías, crédito o formas de pago que los productores ofrecen. En cuanto a si los productores nacionales le negaron la venta de aceros planos recubiertos con las especificaciones y calidad que requiere, indicó que no ha tenido acercamientos con Ternium y Tenigal, fundamentalmente debido a que las Solicitantes cuentan con su estructura manufacturera, logística, área de ventas y su propia gama de clientes, por lo que se le puede definir como competidor comercial, de modo que negociar con ellas podría propiciar un detrimento económico del Grupo Posco a nivel local.

807. Pytsa manifestó que importó de Vietnam aceros planos recubiertos debido al tipo tanto de contrato como de lámina que necesitaba para sus operaciones, independientemente de que fuera un precio competitivo.

808. Por su parte, en su respuesta al requerimiento que la Secretaría les formuló, Ternium y Tenigal confirmaron que cuentan con la capacidad técnica y operativa para producir y satisfacer la demanda del mercado nacional de aceros planos recubiertos, entre ellos los que empresas importadoras adquirieron de Vietnam. De hecho, las empresas importadoras no presentaron evidencia alguna que sustentara una supuesta incapacidad de abasto.

809. Aunado a ello, indicaron que las empresas importadoras comparecientes reconocieron expresamente que no han adquirido aceros planos recubiertos de las empresas Solicitantes, de manera que, incluso, se declararon imposibilitadas para efectuar un análisis comparativo entre las características del producto de Vietnam y el similar de fabricación nacional. Adicionalmente, manifestaron lo siguiente:

a. no tienen registros de haber enfrentado problema alguno para atender la demanda interna de aceros planos recubiertos o de los importadores de dichos productos originarios de Vietnam. Reiteraron que realizan inversiones tendientes a ofrecer cada vez mejores productos y servicios de calidad tanto en el mercado interno como internacional;

b. no limitan o niegan la venta de aceros planos recubiertos a clientes, a no ser que pudiera tratarse de alguna solicitud repentina, puesto que se debe de solicitar con antelación, que permita programar de manera eficiente las órdenes en las líneas de producción;

c. cuentan con un sistema de gestión de calidad tendiente a mejorar continuamente la calidad de los servicios y productos; de hecho, las encuestas a sus clientes confirman que la mejora continua se encuentra dentro de rangos razonables de aceptación;

d. señalaron que no detectaron solicitudes de aceros planos recubiertos con especificaciones técnicas de aceros, o bien de calidad, que se vieran imposibilitadas de proveer;

e. ofrecen productos similares a los que son objeto de investigación, tanto en términos de especificaciones técnicas como dimensionales, por lo que se encuentran en capacidad de ofrecer aceros planos recubiertos con las especificaciones técnicas requeridas por los importadores, y

f. en cuanto a los tiempos de entrega, dentro del marco de las condiciones generales de venta, son notificados a los clientes y se cumplen de forma razonable, en los términos acordados. Al respecto, destaca que, de acuerdo con una cotización de servicios de transporte, tan solo los días de tránsito desde uno de los puertos de carga de Vietnam (Phu My) al puerto de descarga en México de Manzanillo, Colima, puede tomar entre 30 y 40 días, sujeto a las inclemencias del tiempo y condiciones de navegación.

810. Para sustentar sus afirmaciones, las Solicitantes proporcionaron documentación sobre los siguientes aspectos: inversiones en capital fijo; compromisos con la calidad; relaciones comerciales con algunos de sus clientes, entre ellos, un importador compareciente en el presente procedimiento; política de ventas y de calidad; catálogo de productos; ofertas de cotizaciones a clientes que efectuaron importaciones de Vietnam, con el detalle del tiempo de entrega, ofrecimiento de descuentos, notificación de disponibilidad de material, detalle de especificaciones técnicas de calidad del producto, entre otras características; cotización de servicios de transporte del puerto de Vietnam a México, de 2020, y certificaciones correspondientes a los aceros planos recubiertos que empresas automotrices les han otorgado.

811. La Secretaría analizó la información que las empresas importadoras y las Solicitantes aportaron. Los resultados de este examen permiten determinar que no existen elementos fehacientes que acrediten que los productores nacionales, en particular, las Solicitantes, presenten problemas para abastecer la demanda del mercado nacional, tanto en términos técnicos como por aspectos competitivos o bien por política de ventas.

812. En este sentido, la Secretaría consideró que de acuerdo con el análisis descrito en el punto 843 de la presente Resolución, no es pertinente la información que Aceros y Overollings señaló sobre las capacidades teóricas por año de producción de las líneas de galvanizado en caliente de las Solicitantes. En su lugar consideró la que obra en el expediente administrativo. Esta información, como se describe en los puntos 838 a 840 de la presente Resolución, indica que la industria nacional dispuso de capacidad instalada suficiente para abastecer al mercado mexicano.

813. Por otra parte, en contraste con el señalamiento de algunas empresas importadoras, la información disponible aporta elementos suficientes que acreditan que los productores nacionales, en particular, las Solicitantes, pueden abastecer el mercado con aceros planos recubiertos con las especificaciones y calidad que le requieran, los siguientes elementos así lo sustentan:

a. certificaciones correspondientes a los aceros planos recubiertos que empresas automotrices le han otorgado a Ternium y Tenigal;

b. la documentación que las empresas importadoras aportaron sobre sus importaciones indica que los aceros planos recubiertos originarios de Vietnam se fabricaron bajo las mismas normas que los de fabricación nacional. Este hecho, por una parte, desvirtúa que el producto importado pudiera tener una mejor calidad que el de fabricación nacional y, por otra, que la razón de su importación obedece al precio;

c. Aceros y Overollings no adquiere aceros planos recubiertos de las Solicitantes por especificaciones o calidad, sino por cuestiones de competencia, pues indicó que no es razonable comprarles el mismo insumo con el que Aceros y Overollings también fabrica productos acanalados. Aunado a ello, realiza compras nacionales únicamente para cubrir faltantes cuando se puedan presentar demoras normales en tiempos de entrega de otros proveedores; de hecho, afirmó que compró aceros planos recubiertos a Lámina y Placa Comercial;

d. Posco International México importa aceros planos recubiertos que cumplen con las especificaciones del acero y calidad que la norma ASTM A792; las Solicitantes también fabrican estos productos bajo dicha norma. Esta empresa importa de otros países, entre ellos Vietnam, por cuestiones de competencia frente a las Solicitantes, pero no por desabasto o calidad de los productos nacionales;

e. Ternium y Tenigal ofrecen un plazo de entrega de la mercancía, que se establece en su política de ventas, incluso menor al que una empresa importadora señala para el producto que se importa de Vietnam (12 semanas), lo cual no apoya que las Solicitantes realicen sus entregas con plazos relativamente largos. Lo sustenta las ofertas de Ternium sobre cotizaciones a clientes que efectuaron importaciones de Vietnam, y

f. no existen medios probatorios que sustenten que Ternium y Tenigal hubiesen negado el suministro o venta de aceros planos recubiertos, o bien, solicitudes de consumidores de compra de estos productos a las Solicitantes y que estas hayan negado o limitado la venta.

814. Los resultados descritos en los puntos anteriores no sustentan que las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam se hubiesen efectuado por factores distintos de los precios, tal como el alegado desabasto, calidad o tiempos de entrega de aceros planos recubiertos de fabricación nacional. En contraste, la información disponible aporta elementos suficientes que sustentan que el nivel de precios a los que concurren las importaciones del producto objeto de investigación, fue el factor determinante para explicar su comportamiento creciente, tanto en términos absolutos como relativos.

815. De acuerdo con el análisis descrito en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría determinó preliminarmente que, durante el periodo analizado las importaciones investigadas registraron significativos niveles de subvaloración con respecto a los precios nacionales y de otras fuentes de abastecimiento, que están asociados con la práctica de discriminación de precios en que incurrieron, cuyos elementos quedaron establecidos en los puntos 729 a 814 de la presente Resolución. Además, el bajo nivel de precios de las importaciones investigadas con respecto al precio nacional y con otras fuentes de abastecimiento, explica sus volúmenes crecientes y su mayor participación en el mercado nacional, situación que se ha reflejado en el desempeño negativo en las utilidades y margen de operación de las Solicitantes, como se explica más adelante.

7. Efectos sobre la rama de producción nacional

816. Con fundamento en lo dispuesto en los artículos 3.1 y 3.4 del Acuerdo Antidumping, 41 fracción III de la LCE y 64 fracción III del RLCE, la Secretaría evaluó los efectos de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam, sobre los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional del producto similar.

817. En la etapa previa de la investigación, Ternium y Tenigal argumentaron que, en el periodo analizado las importaciones investigadas aumentaron considerablemente y se realizaron en condiciones de discriminación de precios, así como en niveles de precios menores que los nacionales. Agregaron que la magnitud de dichas importaciones y las condiciones en que se efectuaron causaron daño a la rama de producción nacional de la mercancía similar, que se materializó en la afectación de sus indicadores económicos y financieros relevantes, entre ellos producción, producción orientada al mercado interno, ventas, utilización de la capacidad instalada y empleo, así como ingresos, utilidades y margen operativo por ventas al mercado interno.

818. En esta etapa de la investigación, la Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Ton Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa, manifestaron que las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam no causaron daño a la rama de producción nacional. Para sustentarlo argumentaron lo siguiente:

a. las importaciones investigadas le quitaron mercado a las de otros orígenes, las cuales fueron una fuente de abastecimiento más en el mercado mexicano, lo que indica que la producción nacional no puede abastecer la totalidad de las necesidades de estas mercancías, por lo que se requiere importar prácticamente el 50% de la demanda del mercado;

b. en 2019, Ternium incrementó su capacidad instalada para fabricar aceros planos recubiertos, lo cual dio como resultado la disminución de la utilización de dicho indicador;

c. la información que las Solicitantes aportaron indica que, en 2020, en el contexto de contracción del mercado (-11%), la rama de producción nacional solo observó un descenso de 0.2% de su producción y una pérdida de participación en el consumo interno de 1 punto porcentual; Aceros y Overollings también indicó que, en dicho año, la producción orientada al mercado interno y las ventas al mercado interno solo cayeron 0.2% y 3.7%, respectivamente;

d. Aceros y Overollings consideró que el desempeño de la producción, así como de la producción y ventas al mercado interno de la rama de producción nacional descrito en la literal anterior, es el que ocurre, en lugar del comportamiento que se describe de dichas variables en la Resolución de Inicio (-6%, -10% y -11%, respectivamente). Consideró que las diferencias fueron resultado de errores de Tenigal al reportar los valores de dichos indicadores;

e. en el periodo investigado, la rentabilidad y margen operativo se mantiene prácticamente igual a los observados en 2019. Aunado a ello, la afectación de las variables financieras, descrita en los puntos 215 a 217 de la Resolución de Inicio, no tiene relación con las importaciones investigadas, sino que fue resultado principalmente por la contracción del mercado nacional, que ocurrió por la pandemia que el COVID-19 ocasionó, entre otros factores, situación que frenó la producción de automóviles y aparatos de línea blanca, principales consumidores de la mercancía investigada y similar, y

f. el Rendimiento sobre la Inversión en Activos (“ROA”, por las siglas en inglés de “Return of the Investment in Assets”), flujo de caja, capacidad de reunir capital, apalancamiento, entre otros, no son elementos a considerar para determinar si las importaciones investigadas causaron daño a la rama de producción nacional, ya que no están relacionados directamente con la mercancía similar a la investigada, toda vez que estos indicadores se refieren a la operación total de Ternium y Tenigal.

819. Adicionalmente, Aceros y Overollings destacó que los indicadores financieros de Ternium, principal productor de la mercancía similar a la investigada, muestran una afectación menor que aquella que la rama de producción nacional registra, en particular, las ventas netas y la utilidad operativa.

820. La Secretaría determinó que, en contraste con la consideración de la Vietnam Steel y de las empresas importadoras y exportadoras, el comportamiento de la producción, así como de la producción y ventas al mercado interno de la rama de producción nacional, que se describe en la Resolución de Inicio es correcto, puesto que es resultado de la información que Ternium y Tenigal aportaron de estos indicadores para 2018, 2019 y 2020.

821. Asimismo, la Secretaría desestimó la argumentación referente a que los indicadores financieros de Ternium muestran una afectación menor que aquella que la rama de producción nacional registra. Ello, en razón de que, conforme el artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping, la determinación de la existencia de daño comprende un examen del volumen total de las importaciones investigadas objeto de discriminación de precios y su repercusión sobre la rama de producción nacional, que en el presente procedimiento está conformada por las empresas Ternium y Tenigal, por lo que no es procedente examinar el desempeño de una de ellas, o bien por separado, como Aceros y Overollings parece que lo sugiere.

822. Por su parte, Ternium y Tenigal manifestaron que el desempeño de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional, descrito en la Resolución de Inicio, desvirtúa la afirmación de la Vietnam Steel y de las empresas importadoras y exportadoras señaladas, en el sentido de que la afectación de las variables financieras, descrita en los puntos 215 a 217 de la Resolución de Inicio, no tiene relación con

las importaciones investigadas. Asimismo, presentaron argumentos tendientes a desvirtuar las afirmaciones de las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel, en lo referente a la capacidad instalada de la industria nacional, su utilización y efectos de las importaciones investigadas sobre sus indicadores económicos y financieros. Estos argumentos se consideran en los puntos subsecuentes correspondientes.

823. Con el fin de evaluar los argumentos que las empresas comparecientes esgrimieron en esta etapa de la investigación, la Secretaría consideró los volúmenes y valores de las importaciones de aceros planos recubiertos, tanto originarios de Vietnam como de los demás orígenes, calculados conforme a lo descrito en el punto 736 de la presente Resolución, y los indicadores económicos y financieros de Ternium y Tenigal (estado de costos, ventas y utilidades de las ventas de la mercancía similar destinadas al mercado correspondientes al producto similar interno), en tanto que para aquellos indicadores que no es factible identificar con el mismo nivel de especificidad (flujo de caja, capacidad de reunir capital y rendimiento sobre la inversión), sus estados financieros dictaminados relativos a los ejercicios fiscales de 2018, 2019 y 2020, puesto que estas empresas, conforme a lo señalado en el punto 708 de la presente Resolución, conforman la rama de producción nacional.

824. Con el objetivo de hacer las cifras financieras comparables entre sí, la información correspondiente a los estados de costos, ventas y utilidades, así como la de los estados financieros se actualizó a diciembre de 2020, mediante el método de cambios en el nivel general de precios, con base en el índice general de precios al consumidor que publica el Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

825. La información disponible en el expediente administrativo confirma que el mercado nacional de aceros planos recubiertos, medido a través del consumo nacional aparente, registró una tendencia decreciente: aumentó 1% de 2018 a 2019, pero disminuyó 11% en 2020, lo que significó un descenso del 9% en el periodo analizado.

826. En este contexto decreciente del mercado, la Secretaría confirma que la producción de aceros planos recubiertos de la rama de producción nacional disminuyó 2% de 2018 a 2019 y 6% en 2020, de manera que acumuló un descenso del 8% en el periodo analizado. El desempeño de este indicador se explica principalmente por la producción para ventas, ya que la producción destinada al autoconsumo solo representó el 6% de la producción total de la rama de producción nacional durante el periodo analizado:

a. la producción para autoconsumo de la rama de producción nacional disminuyó 4% en el periodo analizado, como resultado de una caída de 2% tanto en 2019 como en 2020, y

b. la producción para venta de la rama decreció 8% en el periodo analizado; derivado de una disminución de 2% en 2019 y 7% en 2020. Este indicador representó el 94% de la producción de las Solicitantes tanto en 2018, 2019 y en 2020.

827. El comportamiento de la producción que las Solicitantes destinaron para venta se reflejó a su vez en el desempeño de sus ventas totales (al mercado interno y externo), las cuales disminuyeron 9% en el periodo analizado: 2% en 2019 y 7% en 2020. La disminución que registraron las ventas totales, se explica por el comportamiento que tuvieron las ventas al mercado interno, en razón de lo siguiente:

a. las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional registraron un descenso de 13% en el periodo analizado: decrecieron 2% de 2018 a 2019 y 11% en 2020, y

b. las exportaciones de la rama de producción nacional aumentaron 2% en 2019 y 25% en 2020, lo que significó un crecimiento acumulado de 27% de 2018 a 2020. Sin embargo, en el periodo analizado representaron en promedio el 10% de la producción total de la rama de producción nacional, lo que refleja que esta última se orienta en mayor medida al mercado interno, donde compite con las importaciones del producto objeto de investigación.

828. Los resultados descritos anteriormente indican que, si bien el desempeño del autoconsumo de la rama de producción nacional pudo incidir en el comportamiento del volumen de su producción, aunque de forma no significativa, dada su participación, también es cierto que al aislar los efectos del autoconsumo, los indicadores económicos y financieros relevantes de la rama de producción nacional, principalmente aquellos orientados al mercado interno, donde compite con las importaciones en condiciones de discriminación de precios, registraron un comportamiento negativo. Los resultados descritos en los puntos subsecuentes, así lo constatan.

829. En efecto, la producción orientada al mercado interno de la rama de producción nacional (calculada como el volumen de su producción menos sus exportaciones) tuvo un comportamiento similar al de su producción total, pues registró una caída de 11% en el periodo analizado, derivado de una disminución de 2% en 2019 y 10% en 2020.

830. Asimismo, la Secretaría observó que, ante la contracción del mercado, fueron las importaciones investigadas las que se beneficiaron, en detrimento de la rama de producción nacional y de las importaciones de otros orígenes.

831. En efecto, conforme los resultados descritos en los puntos 756 y 757 y 762 al 764 de la presente Resolución, las importaciones del producto objeto de investigación aumentaron su participación en el consumo nacional aparente en 4.5 puntos porcentuales durante el periodo analizado (1.2 puntos porcentuales en 2019 y 3.3 puntos porcentuales en 2020), en tanto que en el consumo interno la incrementaron en 4.7 puntos (1.2 puntos porcentuales en 2019 y 3.5 puntos porcentuales en 2020). Ante este comportamiento de las importaciones investigadas se observó lo siguiente:

a. en el periodo analizado, la producción nacional orientada al mercado interno disminuyó su participación en el consumo nacional aparente en 0.6 puntos porcentuales (-2.1 puntos de 2018 a 2019 y +1.5 puntos en 2020), en tanto que las importaciones provenientes de otros orígenes también registraron una pérdida de su participación en el consumo nacional aparente de 3.9 puntos porcentuales (+0.9 puntos de 2018 a 2019 y -4.8 puntos en 2020), y

b. en el periodo analizado, las ventas al mercado interno redujeron su participación en el consumo interno en 0.8 puntos porcentuales (-2.4 puntos de 2018 a 2019 y +1.6 puntos porcentuales en 2020), mientras que las importaciones de otros orígenes también registraron una pérdida de su participación en el consumo interno de 3.8 puntos porcentuales (+1.2 puntos porcentuales de 2018 a 2019 y -5 puntos porcentuales en 2020).

832. De acuerdo con el listado de ventas de Ternium y Tenigal a sus clientes y la base de operaciones de importación del SIC-M, así como lo descrito en los puntos 737 y 738 de la presente Resolución, la Secretaría pudo identificar que en el periodo analizado al menos 26 clientes de estas empresas disminuyeron en 14% sus compras nacionales, en tanto que aumentaron en 12.9 veces sus importaciones. Destaca que el volumen en que estas empresas aumentaron sus importaciones en el periodo investigado y en el periodo analizado fue superior en 3.9 y 4.2 veces, respectivamente, el monto en que disminuyeron sus compras nacionales en dichos periodos.

833. Estos resultados, sustentan que volúmenes considerables de aceros planos recubiertos se realizaron en sustitución de la mercancía nacional similar y que, a fin de hacer frente a las condiciones de competencia de las importaciones investigadas, la rama de producción nacional se vio orillada a disminuir su precio de venta al mercado interno, en una magnitud suficiente que le permitiera evitar una mayor pérdida de ventas y, por tanto, de mercado, pues conforme a los resultados descritos en los puntos 785 y 789 de la presente Resolución, el precio de las importaciones investigadas disminuyó 9% de 2018 a 2019 y 7% en 2020 (-15% en el periodo analizado), en tanto que el precio nacional, en los mismos años, decreció 3% y 10% (-13%), respectivamente.

834. La sustitución de volúmenes de ventas nacionales, por las importaciones investigadas, se explica en razón de que estas últimas tuvieron precios menores a los del producto similar, ya que, conforme a los resultados descritos en el punto 794 de la presente Resolución, se registraron márgenes significativos de subvaloración de 14% en 2018, 21% en 2019 y 19% en 2020.

835. Por otra parte, a pesar del descenso que registraron las ventas, los inventarios de aceros planos recubiertos de la rama de producción nacional disminuyeron 13% de 2018 a 2019 y 3% en 2020, lo que derivó en un descenso del 16% en el periodo analizado.

836. En cuanto a la capacidad instalada, como se indicó anteriormente, la Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Ton Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa, argumentaron que la producción nacional no puede abastecer la totalidad de las necesidades de aceros planos recubiertos del mercado nacional, por lo que se requiere importar prácticamente el 50% de la demanda.

837. Las Solicitantes replicaron que esta afirmación carece de veracidad. Las siguientes circunstancias y hechos, así lo constatan:

a. reiteraron que, a lo largo del periodo analizado, efectuaron inversiones en capital fijo, por ejemplo, Ternium inició operaciones productivas en una nueva línea de galvanizado y otra de lámina pintada en 2019. Estas inversiones, además de que reflejan su compromiso con el mercado interno, aumentaron la capacidad instalada de la rama de producción nacional;

b. también reiteraron que, debido al ingreso de las importaciones objeto de dumping originarias de Vietnam, dicho incremento de la capacidad instalada no se capitalizó con mayores niveles de ventas y de producción, por tanto de su utilización, de manera que la rama de producción nacional no está operando con niveles adecuados de utilización en la capacidad instalada, puesto que la industria siderúrgica es intensiva en capital y se caracteriza por tener altos costos fijos, donde resulta de particular relevancia operar con los mayores niveles de producción posibles, debido a las economías de escala;

c. es una contradicción el que se hubiesen argumentado problemas de abastecimiento nacional y, por el contrario, que empresas importadoras como Dufmex, Mitsui y Aceros y Overollings reconozcan expresamente que desconocen las características del producto nacional, ya que no se ha adquirido material de las empresas Solicitantes;

d. el incremento de las importaciones investigadas en condiciones de dumping en términos del consumo nacional aparente y el consumo interno, ocurrió indubitablemente en detrimento de la producción y de las ventas reales o potenciales de la rama de producción nacional y, por ende, de los ingresos, salarios, empleo, utilización de la capacidad instalada de la industria nacional, entre otros, y

e. la producción nacional habría sido capaz de sustituir producto en condiciones de discriminación de precios. Asimismo, el hecho de que las importaciones originarias de países distintos de Vietnam hubiesen registrado una caída en el periodo analizado fue una consecuencia esperada de la contracción del mercado interno, pero si ello no hubiera ocurrido, la situación para la producción nacional habría sido peor que la que registró en el periodo investigado.

838. Al respecto, la Secretaría apreció que, en contraste con la afirmación de la Vietnam Steel y las empresas importadoras y exportadoras, la industria nacional tiene la capacidad de abastecer la demanda de aceros planos recubiertos del mercado nacional.

839. En efecto, a partir de la información que las empresas productoras nacionales de aceros planos recubiertos proporcionaron, la Secretaría observó que la capacidad instalada nacional para la fabricación de estos productos aumentó 28% de 2018 a 2019 y 14% en 2020, que se explica por las inversiones que Ternium y otra empresa realizaron para incrementar su capacidad instalada (Galvasid) o bien que iniciaron operaciones (Nucor).

840. En términos absolutos, la capacidad instalada nacional fue prácticamente igual que el consumo nacional aparente de 2019 y 1.3 veces mayor en 2020. Asimismo, conforme los resultados del punto 813 de la presente Resolución, las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel no aportaron medios probatorios que sustentaran que los productores nacionales hubiesen negado o limitado la venta de aceros planos recubiertos.

841. Por otra parte, las Solicitantes calcularon su capacidad instalada para fabricar aceros planos recubiertos similares a los que son objeto de investigación. Explicaron la metodología que utilizaron para dicho cálculo.

842. Al respecto, Aceros y Overollings solicitó que la Secretaría revise la justificación del cálculo de la capacidad instalada de las Solicitantes y, en su caso, requiera de ellas las capacidades históricas reales, ya que:

a. la capacidad máxima o teórica de una línea de galvanizado se basa en una mezcla conveniente para el productor;

b. los productos que la industria automotriz demanda son diferentes de aquellos que la industria de la construcción requiere; esta situación ocasiona que sea castigado el sector menos preferido, y

c. las líneas de producción de las Solicitantes ya son obsoletas, pues se trata de equipos con una antigüedad mayor a 25 años, lo cual repercute en la capacidad de producción.

843. Al respecto, la Secretaría desestimó la consideración de requerir a las Solicitantes sus capacidades históricas reales, pues no encuentra elementos que pudieran cuestionar la magnitud de la capacidad instalada de las Solicitantes para fabricar aceros planos recubiertos, en razón de que su cálculo se basa en el tiempo calendario anual, régimen de turnos y tiempos relacionados con actividades propias de la operación de los equipos y de su producción. Aunado a ello, como se señaló anteriormente, Ternium ha realizado inversiones en una nueva línea de galvanizado y otra de lámina pintada en 2019, a fin de incrementar su capacidad instalada.

844. La Secretaría observó que la capacidad instalada de la rama de producción nacional aumentó 21% de 2018 a 2020, lo que respalda la afirmación de las Solicitantes de la realización de inversiones en capital fijo y, por tanto, el inicio de operaciones productivas en una nueva línea de galvanizado y otra de lámina pintada en 2019.

845. Asimismo, como resultado del incremento de la capacidad instalada de la rama de producción nacional y del desempeño de su producción, la utilización del primer indicador disminuyó 22 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar del 95% en 2018 al 73% en 2020 (78% en 2019).

846. La Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Ton Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa, consideraron que el incrementó que observó la capacidad instalada de Ternium en 2019 para fabricar aceros planos recubiertos, fue el factor que causó la disminución de la utilización de dicho indicador, pero no las importaciones investigadas.

847. La Secretaría considera que fueron las importaciones investigadas las que afectaron la utilización de la capacidad instalada. Ello, en razón de que, en el caso de que dichas importaciones no se hubiesen realizado, la rama de producción nacional habría incrementado su producción de aceros planos recubiertos y, con ello, la utilización de la capacidad instalada a niveles satisfactorios para una industria intensiva en capital, con economías de escala y con altos costos fijos.

848. Por otra parte, como resultado del comportamiento de la producción de las Solicitantes y sus ventas de aceros planos recubiertos, la Secretaría observó que el empleo de la rama decreció 2% en el periodo analizado: aumentó 1% en 2019, pero disminuyó 3% en 2020. En los mismos periodos, la masa salarial vinculada con la producción de dichos productos registró un descenso de 9%, decreció 19% y se incrementó 12%, respectivamente.

849. El desempeño de la producción y del empleo de la rama de producción nacional se reflejó en el descenso de la productividad (medida como el cociente de estos indicadores) del 133% en el periodo analizado: disminuyó 57% de 2018 a 2019 y 76% en 2020.

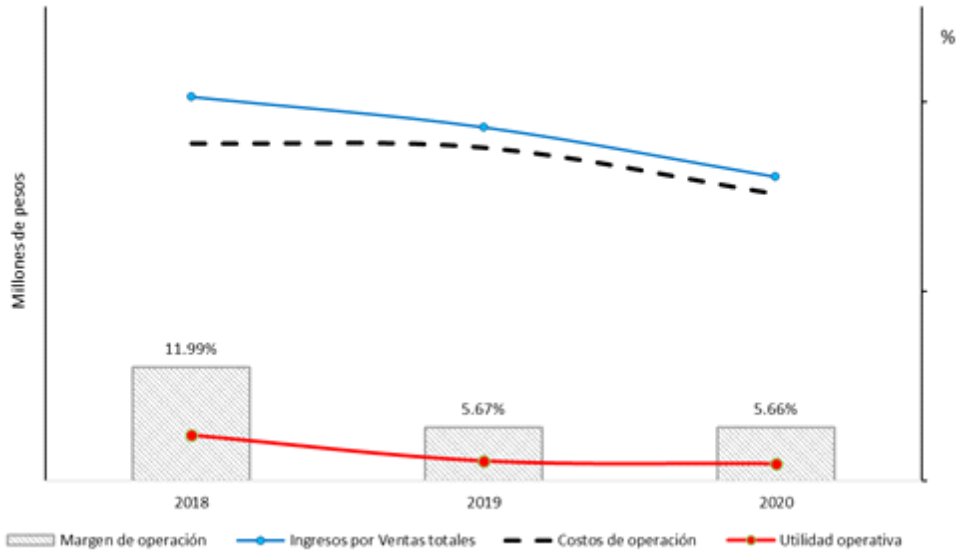
850. En adición del comportamiento de los indicadores económicos de la rama de producción nacional, Ternium y Tenigal manifestaron que el incremento considerable que las importaciones investigadas registraron durante el periodo analizado, en particular en 2020, así como las condiciones y los precios en que concurrieron al mercado nacional, propició tanto la caída de los volúmenes de las ventas al mercado interno como de sus precios, lo que ocasionó un descenso en sus ingresos por estas ventas, lo cual incidió en la caída de sus utilidades de operación.

851. Al respecto, la Secretaría observó que, como resultado del comportamiento de los volúmenes de ventas al mercado nacional de producto similar y de los precios internos, los ingresos por estas ventas de producto similar en el mercado interno (medidos en pesos) acumularon una disminución de 21% en el periodo analizado: cayeron 8% en 2019 y 14% en 2020. Por su parte, los costos de operación que resultaron de las ventas al mercado interno acumularon una caída de 15% durante el periodo analizado: disminuyeron 1% en 2019 y 14% en el periodo investigado.

852. El comportamiento de los ingresos y de los costos operativos se tradujo en un desempeño negativo de los beneficios operativos, al acumular un retroceso de 63% durante el periodo analizado: disminuyeron 56% en 2019 y 14% en el periodo investigado.

853. En lo que se refiere al comportamiento del margen operativo, este indicador pasó de 12% a 5.66% a lo largo del periodo analizado, lo que significó un retroceso de 6.33 puntos porcentuales durante dicho periodo: disminuyó 6.32 puntos porcentuales en 2019 al pasar de 11.99% a 5.67%, y 0.01 puntos porcentuales en 2019 para finalizar en 5.66%.

Costos, ventas y utilidades de aceros planos recubiertos de la rama de producción nacional en el mercado interno, 2018-2020



Fuente: Ternium, Tenigal y cálculos propios.

854. La Secretaría observó un desempeño adverso en el periodo investigado de las siguientes variables financieras asociadas a las ventas de producto similar en el mercado interno: los ingresos por ventas disminuyeron 14%, los resultados operativos disminuyeron 14% y el margen de operación se deterioró 0.01 puntos porcentuales. En lo que se refiere al periodo analizado, igualmente se observó un deterioro en las siguientes variables financieras asociadas a las ventas al mercado interno: los ingresos por ventas disminuyeron 21%, los resultados operativos 63% y el margen de operación retrocedió 6.33 puntos porcentuales.

855. Con el propósito de allegarse de mayores elementos de análisis, la Secretaría requirió a las empresas integrantes de la rama de producción nacional información de los costos unitarios de la mercancía que destinan a ventas al mercado interno.

856. En relación con la información que las empresas integrantes de la rama de producción nacional presentaron, la Secretaría observó lo siguiente respecto de los estados de costos unitarios totales (costos unitarios de producción más gastos operativos unitarios) en el mercado interno, expresados en pesos:

a. los costos unitarios totales disminuyeron 18.5% en 2019 y aumentaron 20.2% en el periodo investigado, con lo cual acumularon una disminución de 2.1% en el periodo analizado;

b. los costos unitarios variables (en relación con el volumen de producción y venta) representaron 84% en 2018, 81% en 2019 y 83% en 2020. El resto corresponde a la parte fija (son independientes del volumen de producción y venta);

c. el costo unitario de la materia prima que es totalmente variable, representó el 67% en 2018, el 59% en 2019 y el 66% en 2020. El costo de la materia prima, en términos reales, disminuyó 29% en 2019 y aumentó 35% en 2020, lo que significó una disminución acumulada de 3% en el periodo analizado, y

d. el precio unitario de la mercancía similar destinada al mercado interno, expresado en pesos, disminuyó 6% en 2019 y 3.7% en 2020, lo que significó una disminución acumulada de 9.5% en el periodo analizado.

857. Por otra parte, en relación con el argumento de la Vietnam Steel y de las empresas importadoras y exportadoras, descrito en el punto 818 inciso f de la presente Resolución, de acuerdo con lo señalado en el punto 218 de la Resolución de Inicio y de conformidad con lo dispuesto en los artículos 3.6 del Acuerdo Antidumping y 66 del RLCE, la Secretaría evaluó los indicadores financieros del ROA, flujo de efectivo y capacidad de reunir capital considerando la información de la producción del grupo o gama de productos más restringida que incluyen al producto similar al que es objeto de investigación.

858. En cuanto al rendimiento sobre la inversión de la rama de producción nacional (calculado a nivel operativo) la Secretaría observó un deterioro de 12.8 puntos porcentuales en el periodo 2018-2020. En el mismo periodo, la contribución al ROA del producto similar observó un retroceso de 2.4 puntos porcentuales, al pasar de 3.8% en 2018 a 1.4% en 2020.

Rendimiento de las inversiones de la RPN

Concepto (%)	2018	2019	2020
Rendimiento sobre la inversión	17.5	5.0	4.7
Contribución del producto similar al Rendimiento sobre la inversión	3.8	1.6	1.4
Contribución de otros productos al Rendimiento sobre la inversión	13.7	3.5	3.3

Fuente: Ternium, Tenigal y cálculos de la Secretaría.

859. Con respecto al flujo de caja, calculado a nivel operativo, la Secretaría observó que tuvo un comportamiento negativo de 2018 a 2020, puesto que durante dicho periodo disminuyó 49%.

860. La Secretaría midió la capacidad de la rama de producción nacional para obtener los recursos financieros necesarios para llevar a cabo la actividad productiva por medio de los índices de solvencia, apalancamiento y deuda. Al respecto, se observó el siguiente comportamiento:

Índices de solvencia (razones)

Índices	2018	2019	2020
Razón de circulante (veces)	1.62	1.40	1.83
Prueba de ácido (veces)	0.71	0.82	0.90

Fuente: Fuente: Ternium, Tenigal y cálculos de la Secretaría.

861. En general, una relación entre activos circulantes y pasivos de corto plazo se considera adecuada si guarda una relación 1 a 1, o superior. De la información descrita se observa que los niveles de liquidez de las empresas que integran la rama de producción nacional tuvieron niveles adecuados en el periodo analizado, ya que la razón entre activos circulantes y pasivos a corto plazo fue mayor a 1 durante todo el periodo analizado; no obstante, al realizar un análisis más estricto (prueba del ácido), y descontar los inventarios de la rama de producción nacional, se observó que no guarda la relación mayor a 1, de tal forma que se registró un deterioro en la capacidad de la misma para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.

862. En lo que se refiere al nivel de apalancamiento, se considera que una proporción de pasivo total con respecto a capital contable inferior a 100% es manejable. En este caso, la Secretaría observó que la rama de producción nacional registró niveles de apalancamiento adecuados a lo largo del periodo analizado, ya que tanto la relación entre pasivo total y capital contable, como la de pasivo total a activo total guardaron niveles menores a 100%.

Índices de apalancamiento y deuda

Índices (%)	2018	2019	2020
Pasivo Total a Capital Contable	68	76	59
Pasivo Total a Activo Total	40	43	37

Fuente: Ternium, Tenigal y cálculos de la Secretaría.

863. Con base en el desempeño de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional descritos anteriormente, la Secretaría determinó de manera preliminar que, tanto en el periodo analizado como en el investigado, la concurrencia de las importaciones del producto objeto de investigación, en condiciones de discriminación de precios, incidió negativamente en los indicadores económicos y financieros relevantes de la rama de producción nacional, entre ellos, producción, producción orientada al mercado interno, ventas al mercado interno, utilización de la capacidad instalada, empleo y productividad, así como en ingresos, utilidad y margen de operación que resultan de las ventas al mercado interno. Asimismo, en relación con el desempeño que registraron los indicadores financieros asociados con las ventas totales de la rama de la producción nacional, la Secretaría observó una disminución en su solvencia para hacer frente a

sus obligaciones de corto plazo, observadas principalmente al descontar los inventarios y, por lo tanto, una menor capacidad para reunir capital. Aunado a ello, la rama de producción nacional registró una disminución, tanto en la rentabilidad de sus activos, como en el flujo de caja, calculado a nivel operativo.

864. En consecuencia, la Secretaría determinó que la afectación de las variables descritas en el punto anterior, por la concurrencia de las importaciones investigadas, contribuyó a no permitir a la rama de producción nacional registrar un crecimiento, en un contexto decreciente del mercado, en donde solo las importaciones originarias de Vietnam crecieron en términos absolutos y relativos a lo largo del periodo analizado, en detrimento de la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos.

8. Otros factores de daño

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

866. En la etapa inicial, Ternium y Tenigal manifestaron que no hubo factores distintos a las importaciones en condiciones de discriminación de precios que causen daño a la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos. Los argumentos que esgrimieron para sustentar su consideración se describen en el punto 227 de la Resolución de Inicio.

867. En esta etapa de la investigación, la Vietnam Steel en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como de las importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa, presentaron argumentos tendientes a sustentar que fueron otros factores los que afectaron el desempeño de la producción nacional y no las importaciones investigadas. Indicaron que, además de los factores que el artículo 3.5 del Acuerdo Antidumping señala, se debe separar el efecto perjudicial de las importaciones objeto de discriminación de precios de aquellos que causaron los siguientes factores:

a. la entrada al mercado nacional de la empresa Nucor JFE Steel México, cuya producción anual es de 400,000 toneladas de aceros planos recubiertos, que resulta mayor a las importaciones investigadas en 2020, por lo que la producción y ventas de dicha empresa tuvieron un efecto negativo en los mismos indicadores de las Solicitantes;

b. el volumen de exportaciones al mercado mexicano de lámina rolada en frío, autorizados a POSCO, previsto en la Resolución final de la revisión del compromiso asumido sobre las importaciones de lámina rolada en frío originarias de Corea del Sur, publicada en el DOF el 5 de noviembre de 2020;

c. la entrada en vigor del TIPAT, pues el arancel al que han estado sujetas las importaciones investigadas pasó de 15% en 2018 a estar exentas a partir de 2019, lo que explica la disminución de su precio y el aumento considerable de su volumen de 2018 a 2019 y en 2020;

d. en el procedimiento que dio lugar a la Resolución descrita en la literal anterior, Ternium argumentó que, en un contexto de contracción del mercado, otorgar mayores volúmenes de importación sin sujetarse al pago de cuota compensatoria, generaría un daño irreparable a la rama de producción nacional;

e. las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Corea del Sur, principal origen de estos productos, las cuales, no obstante que disminuyeron en el periodo analizado, observaron un nivel de precios que se ubicó constantemente por debajo del precio promedio de la rama de producción nacional. Por ello, es pertinente realizar un análisis fragmentado del comportamiento de las importaciones de otros orígenes, considerando la siguiente cuestión: cómo es que la baja participación que tienen las importaciones investigadas dentro de las totales, pueden afectar el desempeño de la rama de producción nacional;

f. la caída de los precios de la lámina rolada en caliente y la lámina rolada en frío en el mercado internacional a lo largo del periodo analizado, permite afirmar que existió un comportamiento mundial de los precios de dichos insumos que ocasionó la disminución del precio de los aceros planos recubiertos, y

g. la pandemia que el COVID-19 provocó; situación que ocasionó la contracción del mercado, lo que, a su vez, repercutió en las ventas de casi todos los sectores industriales de México, incluyendo el siderúrgico, en 2019 y 2020. Por ello:

i. si los principales clientes de las Solicitantes, que pertenecen a los sectores automotriz, de la construcción y electrodomésticos, disminuyeron sus compras nacionales de aceros planos recubiertos, lo hicieron debido a que, a su vez, sus ventas de producto terminado también registraron un descenso;

ii. la disminución de las importaciones de otros orígenes es atribuible también a la contracción del mercado y no solo a las importaciones investigadas. Esta situación puede aplicarse al descenso que registraron las ventas internas de la rama de producción nacional, y

iii. en la Resolución final del procedimiento administrativo de investigación antidumping sobre las importaciones de poliéster filamento textil texturizado originarias de China y de la República de la India, publicada en el DOF el 29 de septiembre de 2021, la Secretaría reconoció al COVID-19 como una causa que provocó efectos negativos en una industria, además de que suspendió la medida antidumping.

868. Al respecto, Ternium y Tenigal replicaron que los factores que las empresas importadoras y exportadoras señalan, descritos anteriormente, no causaron daño a la rama de producción nacional.

869. Argumentaron que, conforme se indica en el punto 683 de la presente Resolución, no es procedente considerar el volumen descrito para Nucor JFE Steel México, puesto que corresponde a su capacidad instalada para fabricar aceros planos recubiertos. Aunado a ello, indicaron que el análisis de daño se efectúa sobre la producción nacional de mercancías idénticas o similares, pero no por empresa productora.

870. Asimismo, las Solicitantes manifestaron que tampoco debe considerarse el volumen de exportaciones de POSCO al mercado mexicano de lámina rolada en frío, puesto que al final son importaciones de producto que no es objeto de investigación.

871. En relación con la desgravación arancelaria por la entrada en vigor del TIPAT, Ternium y Tenigal manifestaron que, el hecho de que el crecimiento de las importaciones originarias de Vietnam durante el periodo analizado coincida con la desgravación arancelaria, no justifica ni excluye que se efectúen en condiciones de prácticas desleales de comercio. En este sentido, consideraron que la Vietnam Steel y las empresas importadoras y exportadoras confunden las condiciones equitativas de competencia con el ingreso de importaciones en condiciones desleales, o bien la preferencia arancelaria con una “licencia” para incurrir en dumping.

872. En cuanto al impacto de la pandemia que el COVID-19 provocó, las Solicitantes indicaron que desde la solicitud de inicio señalaron que dicha situación generó suspensiones de actividades, entre ellas de los mercados siderúrgicos en diversas partes del mundo. Señalaron que, en particular, el mercado mexicano de aceros planos recubiertos registró una contracción de 14% durante el periodo analizado; en este contexto, el incremento de importaciones en condiciones de dumping tiene un componente más agresivo, sea en términos de cantidades o de precios.

873. En este sentido, indicaron que las importaciones investigadas aumentaron 318% en el periodo analizado, se realizaron en condiciones de discriminación de precios y observaron altos niveles de subvaloración en relación con los precios de la producción nacional y con los precios de las importaciones de los demás orígenes. Señalaron que, estas condiciones indican que la presión sobre los precios nacionales fue aún mayor.

874. Por su parte, la Secretaría analizó los posibles efectos del comportamiento del mercado interno durante el periodo analizado, los volúmenes y precios de las importaciones de otros países, el desempeño exportador de la rama de producción nacional, así como otros factores que pudieran ser pertinentes para explicar el desempeño de la rama de producción nacional.

875. En cuanto a los argumentos expuestos por la Vietnam Steel, las empresas importadoras y exportadoras señalados en el punto 867 de la presente Resolución, la Secretaría consideró que carecen de sustento referente a que la entrada al mercado nacional de la empresa Nucor JFE Steel México y, por tanto, su volumen de producción y ventas al mercado interno, tuvieron un efecto negativo en los mismos indicadores de las Solicitantes.

876. Lo anterior, en razón de que, conforme lo descrito en los puntos 684 y 687 de la presente Resolución, el volumen de producción que se señala de dicha empresa corresponde a su capacidad instalada anual para producir aceros planos recubiertos; aunado a ello, esta empresa inició operaciones en diciembre de 2020 con un volumen de producción que no fue significativo y, más aún, registró ventas al mercado interno insignificantes, de modo que la entrada al mercado de Nucor JFE Steel México no pudo sustituir ventas de las empresas que conforman la rama de producción nacional.

877. Por otra parte, la Secretaría desestimó que las importaciones de lámina rolada en frío, resultado de las exportaciones de POSCO al mercado mexicano de este producto, autorizadas y previstas en la Resolución final de la revisión del compromiso asumido sobre las importaciones de lámina rolada en frío originarias de Corea del Sur, publicada en el DOF el 5 de noviembre de 2020, pudiera ser un factor que afecte a la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos. Ello, en razón de que en el presente procedimiento la lámina rolada en frío no es el producto objeto de investigación.

878. La Secretaría también desestimó el argumento de que la desgravación arancelaria sobre las importaciones de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam, como resultado del TIPAT, afectó a la rama de producción nacional. En efecto, el análisis de daño descrito en la presente Resolución sustenta que fueron las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam y las condiciones en que se realizaron las que afectaron a la rama de producción nacional, toda vez que, conforme los resultados descritos en el punto 664 de la presente Resolución, se realizaron en condiciones de dumping y con márgenes significativos de subvaloración con respecto del precio nacional y del correspondiente de las importaciones de los demás orígenes, lo que explica sus volúmenes crecientes y su mayor participación en el mercado nacional, en detrimento de la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos.

879. En cuanto al argumento de realizar un análisis fragmentado del comportamiento de las importaciones de otros orígenes, en particular las originarias de Corea del Sur, la Secretaría reitera que es improcedente, puesto que los artículos 3.5 del Acuerdo Antidumping, 41 y 64 párrafo II de la LCE no prevén como criterio que las importaciones de otros orígenes, volumen y precios de las importaciones no vendidas a precios de dumping, pudieran analizarse de forma individual, a fin de realizar el examen de no atribución.

880. Adicionalmente, los resultados descritos en los puntos 791 y 792 de la presente Resolución indican que, si bien la caída del precio nacional de los aceros planos recubiertos para venta al mercado interno pudo reflejar de manera parcial el comportamiento de los precios en el mercado internacional de los insumos para su fabricación, también sustentan que el precio de las importaciones investigadas en 2020 orilló a la rama de producción nacional a disminuir su precio en un porcentaje aún mayor que el que tuvieron los precios en el mercado internacional.

881. Por otra parte, si bien en la Resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de poliéster, a la que la Vietnam Steel y las empresas importadoras y exportadoras aluden, se indica que el COVID-19 provocó efectos negativos en una industria, tal señalamiento corresponde a las particularidades propias de dicha investigación.

882. Sin embargo, la Secretaría reconoce que es un hecho que la contingencia sanitaria que el COVID-19 generó en el mundo, en efecto, ocasionó la caída de la economía mundial, entre ellas la de México. Por consiguiente, los diversos mercados de nuestro país, entre ellos el siderúrgico, y en consecuencia el correspondiente a los aceros planos recubiertos, observaron una contracción, contexto en el cual se observa el comportamiento de las importaciones investigadas y de los demás orígenes, así como de la rama de producción nacional, que se indica en los puntos subsecuentes.

883. En el presente procedimiento, como se ha señalado anteriormente, el mercado nacional de aceros planos recubiertos, medido a través del consumo nacional aparente, registró una tendencia decreciente: aumentó 1% de 2018 a 2019, pero disminuyó 11% en 2020, lo que significó un descenso del 9% en el periodo analizado. En los mismos periodos, el consumo interno registró prácticamente el mismo comportamiento, con excepción del periodo analizado al disminuir en 10%.

884. La Secretaría observó que, ante la contracción del mercado, fueron las importaciones investigadas las que se beneficiaron, en detrimento de la rama de producción nacional y de las importaciones de otros orígenes. Ello, en razón de que, en todo caso, la caída del mercado nacional debió observarse también en el volumen de las importaciones investigadas, situación que contrasta con el incremento que observaron y su creciente participación en el mercado nacional:

a. registraron un incremento de 359% en el periodo analizado: (108% en 2019 y 121% en 2020). En este último año contribuyeron con el 13% de las importaciones totales;

b. en términos de participación de mercado, aumentaron su participación 4.5 puntos porcentuales durante el periodo analizado en el consumo nacional aparente y 4.7 puntos en el consumo interno, y

c. el precio promedio de las importaciones de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam, se mantuvo por debajo del precio nacional en una magnitud de 14% en 2018, 21% en 2019 y 19% en 2020.

885. Asimismo, la Secretaría apreció que volúmenes considerables de aceros planos recubiertos se importaron de Vietnam en sustitución de la mercancía nacional similar. En efecto, los resultados descritos en el punto 832 de la presente Resolución, indican que en el periodo analizado al menos 26 clientes de las Solicitantes disminuyeron en 14% sus compras nacionales, en tanto que aumentaron en 12.9 veces sus importaciones.

886. Adicionalmente, en el contexto de contracción del mercado nacional, la Secretaría determinó que las importaciones de otros orígenes no fueron un factor que pudiera haber afectado a la rama de producción nacional. Los siguientes resultados así lo sustentan:

a. aumentaron 4% de 2018 a 2019 y disminuyeron 21% en 2020, lo que significó una caída del 18% durante el periodo analizado; este comportamiento se reflejó en una pérdida de su participación en el consumo nacional aparente en 3.9 puntos porcentuales durante el periodo analizado (+0.9 puntos porcentuales en 2019 y -4.8 en 2020) y 3.8 puntos en el consumo interno (+1.2 puntos porcentuales en 2019 y -5.0 en 2020), y

b. aunado a este desempeño en el consumo nacional aparente o bien en el consumo interno, el precio promedio de las importaciones de otros orígenes se ubicó por debajo del precio de las ventas nacionales al mercado interno en 2018 y 2019, en porcentajes de 2% y 6%, respectivamente, pero fue 6% mayor en el periodo investigado.

887. En consecuencia, en el contexto recesivo del mercado, los resultados descritos anteriormente confirman que fueron las importaciones investigadas las que se beneficiaron, en perjuicio de la rama de producción nacional, lo que desvirtúa el argumento que la Vietnam Steel, en conjunto con las empresas importadoras y exportadoras señaladas, consideran, en cuanto a que la contracción del mercado, que el COVID-19 causó, fue la situación que afectó a la rama de producción nacional fabricante del producto similar.

888. Por otra parte, por lo que se refiere al autoconsumo y las exportaciones de la rama de producción nacional, como se indica en los puntos 826 y 827 de la presente Resolución:

a. la producción para autoconsumo de la rama de producción nacional disminuyó 4% en el periodo analizado, como resultado de una caída de 2% tanto en 2019 como en 2020, y

b. las exportaciones de la rama de producción nacional aumentaron 2% en 2019 y 25% en 2020, lo que significó un crecimiento acumulado de 27% de 2018 a 2020. Sin embargo, en el periodo analizado representaron en promedio el 10% de la producción total de la rama de producción nacional.

889. Estos resultados, sustentan que las exportaciones no podrían ser la causa de daño puesto que aumentaron, y si bien el desempeño del autoconsumo de la rama de producción nacional pudo incidir en el comportamiento del volumen de su producción, aunque de forma no significativa, dada su participación (6%), fueron las ventas al mercado interno las que contribuyeron al desempeño adverso de la rama de producción nacional, tomando en cuenta su participación en las ventas totales y su desempeño negativo en el periodo analizado: i) tuvieron una participación promedio de 89% en las ventas totales en el periodo analizado, y ii) acumularon un descenso del 13% en el periodo analizado, ya que disminuyeron 2% en 2019 y 11% en 2020.

890. Asimismo, otros indicadores relevantes de la rama de producción nacional orientados al mercado interno registraron un desempeño negativo durante el periodo analizado: la producción nacional orientada al mercado interno registró un descenso del 10%; la utilización de la capacidad disminuyó 22 puntos porcentuales, y los ingresos y las utilidades operativas derivadas de las ventas al mercado interno disminuyeron 21% y 63%, respectivamente.

891. Estos resultados confirman que, en el contexto recesivo del mercado nacional, hubo un deterioro en el desempeño de indicadores relevantes de la rama de producción nacional en el mercado interno, motivado por las importaciones en condiciones de discriminación de precios, las cuales aumentaron su participación en el mercado nacional en el periodo analizado: en 4.5 puntos porcentuales en el consumo nacional aparente, o bien, 4.7 puntos porcentuales en el consumo interno.

892. Por otra parte, la Secretaría consideró que el comportamiento de la productividad de la rama de producción nacional (calculada como el cociente de su producción y empleo) no pudo causar daño a la rama de producción nacional, pues si bien este indicador acumuló una caída de 133% durante el periodo analizado (disminuyó 57% en 2019 y 76% en 2020), también es cierto que su desempeño es resultado de la caída de la producción de la rama de producción nacional en el mismo periodo, en mayor medida que el empleo (-8% vs -2%), como consecuencia del incremento de las importaciones investigadas.

893. Con base en el análisis descrito en los puntos anteriores y debido a que no se identificó la existencia de innovaciones tecnológicas ni cambios en la estructura de consumo, o bien, prácticas comerciales restrictivas que pudieran afectar el desempeño de la rama de producción nacional, la Secretaría determinó preliminarmente que la información que obra en el expediente administrativo, no indica la concurrencia de factores distintos de las importaciones originarias de Vietnam, en condiciones de discriminación de precios, que pudieran romper el nexo causal entre las importaciones en condiciones de discriminación de precios y el daño material a la rama de producción nacional.

9. Elementos adicionales

894. En la etapa inicial, Ternium y Tenigal señalaron que, la tendencia de las importaciones originarias de Vietnam y los precios a que concurrieron al mercado nacional en el periodo de 2018 a 2020, así como el potencial exportador de su industria y el cierre parcial o total de mercados alternos para dichos productos, permite prever que, en el escenario que no se impongan cuotas compensatorias, dichas importaciones continuarán ingresando al mercado nacional en volúmenes incluso mayores a los registrados, lo que agudizará el daño a la rama de producción nacional, toda vez que sus indicadores se deteriorarán aún más.

895. A partir de la información y los resultados del análisis descrito de los puntos 236 a 249 de la Resolución de Inicio, en lo que se refiere a proyecciones para 2021 y 2022 del volumen de importación, tanto de Vietnam como de otros orígenes, sus precios y de la afectación sobre la rama de producción nacional, así como del potencial exportador de la industria de Vietnam fabricante de aceros planos recubiertos, la Secretaría determinó inicialmente que Vietnam cuenta con capacidad libremente disponible o bien potencial exportador en una magnitud considerable en relación con la producción nacional, lo que permite determinar que la utilización de una parte de dichos indicadores de que dispone el país investigado, podría ser significativa para la producción y el mercado mexicano.

896. Asimismo, las Solicitantes afirmaron que el mercado mexicano es un destino real de las exportaciones de aceros planos recubiertos del país investigado. Los elementos que presentaron para sustentarlo, así como la información que los respalda se describe en los puntos 250 y 251, respectivamente, de la Resolución de Inicio.

897. En esta etapa de la investigación, las partes comparecientes no aportaron argumentos tendientes a cuestionar las metodologías que la Solicitantes utilizaron para sus estimaciones sobre los volúmenes a los que concurrirían las importaciones (tanto las investigadas como de otros orígenes) y sus precios, así como de sus indicadores económicos y financieros; tampoco sobre los resultados de sus proyecciones.

898. En consecuencia, la Secretaría confirma, por una parte, que las metodologías que las Solicitantes utilizaron para realizar las proyecciones de las importaciones (tanto las investigadas como las de otros orígenes) y sus precios, así como de sus indicadores económicos, son razonables y, por otra, que las importaciones objeto de investigación, dada la tendencia creciente que registraron en el periodo analizado y los precios que observaron en dicho periodo, podrían alcanzar los niveles y precios que las Solicitantes estimaron, con la consecuente afectación, principalmente en indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional.

899. Sin embargo, la Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como de las importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa, argumentaron que la Secretaría no debe tomar en cuenta las estimaciones que las Solicitantes presentaron, pues contraviene lo que el artículo 3 del Acuerdo Antidumping dispone en lo que se refiere a realizar un examen objetivo.

900. Manifestaron que lo anterior, debe observarse en razón de que la solicitud de inicio de la investigación se realizó bajo la figura de daño material y no de amenaza de daño. Agregaron que al considerar las estimaciones que las Solicitantes presentaron las deja en un estado de indefensión e incertidumbre jurídica al no saber si la Secretaría lleva a cabo una investigación antidumping por daño o amenaza de daño importante.

901. Por su parte, Ternium y Tenigal argumentaron que la información que aportaron es pertinente y objetiva para sustentar, tanto la existencia de daño material, como la posibilidad de que el daño se agrave de continuar el crecimiento de las importaciones objeto de dumping. Agregaron que la capacidad libremente disponible, así como el potencial exportador, además de que está contemplado en el Acuerdo Antidumping, también es una práctica nacional e internacional como parte del análisis prospectivo de un posible aumento de la cantidad ofrecida por el país objeto de investigación.

902. Al respecto, la Secretaría determinó que estos argumentos de la Vietnam Steel y de las empresas importadoras y exportadoras carecen de sustento. En efecto, mediante la Resolución de Inicio la Secretaría determinó inicialmente daño material y no amenaza de daño, ya que concluyó que existen elementos suficientes para presumir que durante el periodo investigado las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam se realizaron en presuntas condiciones de discriminación de precios y causaron daño material a la rama de producción nacional del producto similar.

903. No obstante, la Secretaría consideró las estimaciones que las Solicitantes presentaron y el potencial exportador de la industria de Vietnam fabricante de aceros planos, como elementos que sustentan la probabilidad fundada de que las importaciones continúen incrementándose en el futuro inmediato y agraven el daño material causado a la industria nacional, pero no para determinar amenaza de daño, como erróneamente sostienen la Vietnam Steel y las empresas importadoras y exportadoras. El punto 252 del apartado de elementos adicionales de la Resolución de Inicio, es claro al respecto.

904. Asimismo, en contraste con lo que la Vietnam Steel y las empresas importadoras y exportadoras consideran, la legislación en la materia no impide el análisis de elementos o factores adicionales a los que establecen los artículos 3.4 del Acuerdo Antidumping, 41 fracción III de la LCE y 64 fracción III del RLCE, en el caso de que se haya determinado daño material a la rama de producción nacional.

905. Por otra parte, en cuanto al potencial exportador de Vietnam, en la etapa previa las Solicitantes manifestaron que entre 2018 y 2020 la industria de este país fabricante de aceros planos recubiertos aumentó su capacidad instalada, mientras que el tamaño de su mercado interno (medido a través del consumo nacional aparente) se redujo, de modo que el potencial exportador de la industria de aceros planos recubiertos de Vietnam (medido como la diferencia entre la capacidad instalada y el tamaño de su mercado interno) registró un aumento en el periodo referido.

906. Para sustentar el potencial exportador de Vietnam, las Solicitantes proporcionaron cifras sobre capacidad instalada, producción y consumo de aceros planos recubiertos de Vietnam, de la publicación “Steel Sheet Products Outlook Enero de 2021” del CRU; asimismo, aportaron estadísticas de exportaciones e importaciones de dicho país, obtenidas del Trade Map, Aduanas China, Indonesia, India y Taiwán, por las subpartidas 7210.30, 7210.41, 7210.49, 7210.61, 7210.70, 7212.20, 7212.30, 7212.40, 7225.91, 7225.92 y 7226.99, en donde se incluyen los aceros planos recubiertos. Las Solicitantes calcularon el consumo aparente de aceros planos recubiertos del país investigado, a partir de la producción, importaciones y exportaciones.

907. A partir de esta información, así como de las cifras de importaciones y exportaciones de Vietnam que el UN Comtrade reporta por las subpartidas descritas en el punto anterior, la Secretaría determinó que Vietnam cuenta con capacidad libremente disponible o bien potencial exportador en una magnitud considerable que podría ser significativa para la producción y el mercado mexicano.

908. Al respecto, la Vietnam Steel, en conjunto con las con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como de las importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa, por una parte, cuestionaron los resultados de la Secretaría en cuanto a la capacidad libremente disponible y potencial exportador de Vietnam en relación con la producción nacional y el tamaño del mercado mexicano de la mercancía similar y, por otra, consideraron que México no es un destino real de las exportaciones de aceros planos recubiertos del país investigado. Para sustentarlo, argumentaron lo siguiente:

a. el consumo interno de Vietnam enfrentó una disminución en el periodo analizado del 5%, al igual que en México, lo cual permite afirmar que existió una tendencia mundial decreciente;

b. el aumento de la capacidad libremente disponible de aceros planos recubiertos en Vietnam, al igual que en México, no significa un aumento en la producción;

c. de acuerdo con la información de Trade Map, las exportaciones de Vietnam mostraron un comportamiento decreciente, por lo que no se explica que el potencial exportador del país investigado muestre un aumento del 47%;

d. el aumento de las importaciones en México fue el resultado de la incursión de una industria en desarrollo, como la de Vietnam. Al respecto, el bajo volumen que representaron en el periodo analizado y su participación en el consumo nacional aparente, el cual, en términos absolutos también fue muy bajo, no puede traducirse en un riesgo de incremento de sus exportaciones a México;

e. el 48% de la producción de Vietnam se destinó al mercado de exportación en 2018, pero se redujo a 22% en 2020, lo que indica que la producción que Vietnam destina a su mercado interno va en aumento, y

f. señalar que la capacidad libremente disponible de Vietnam es proporcional a su potencial exportador y, más aún que va a dirigirse a México es un despropósito; de acuerdo con los datos de las Solicitantes, en el 2020 la capacidad utilizada en Vietnam fue de 70%, similar a la de las Solicitantes (73%). Por lo que resulta razonable aseverar que en ambos casos el aumento de la capacidad libremente disponible fue por la diminución de la producción como resultado de la contracción del consumo interno en ambos mercados.

909. Adicionalmente, Hoa Phat, Pomina y Ton Dong, señalaron que de acuerdo con la publicación de Vietnambiz 2020, cuya fuente es la Vietnam Steel, existe una disminución de la participación de las productoras de la mercancía investigada en el mercado de los aceros galvanizados, salvo Hoa Sen y TVP Steel Joint Stock Company, que aumentaron 4% y 2%, respectivamente.

910. Estas empresas exportadoras indicaron que la misma publicación señala que para julio de 2021, la producción y ventas en el sector acerero de Vietnam se verán afectadas por razones de clima estacionales y la contingencia sanitaria que el COVID-19 ocasionó, pero se prevé un aumento en la producción, ventas y exportaciones de acero galvanizado. De hecho, dicha publicación indicó que las ventas y exportaciones de acero galvanizado mostraron un aumento con respecto a 2019 incluso con el factor COVID-19.

911. Por otra parte, de acuerdo con el Banco de Comercio Exterior de Vietnam (Vietcombank Securities Limited Company “VCBS”), la capacidad instalada de Vietnam para la producción de láminas de acero revestidas alcanzó 7.5 millones de toneladas en 2019, de las cuales, 2.4 millones de toneladas se destinaron para consumo interno y 1.4 millones de toneladas se exportaron.

912. Por su parte, las Solicitantes manifestaron su desacuerdo con la consideración de la Vietnam Steel y las empresas importadoras y exportadoras, referente a que el mercado mexicano no es un destino real de las exportaciones de aceros planos recubiertos de Vietnam, pues este país es el décimo cuarto país productor y donde México ha sido cada vez más importante para las exportaciones objeto de dumping, constituyéndose en el segundo país en importancia como receptor de las mercancías de Vietnam, incluso por encima de mercados como los Estados Unidos, la Unión Europea, Canadá, Indonesia, Malasia, entre otros.

913. Agregaron que la capacidad instalada, el potencial exportador, la capacidad libremente disponible y los inventarios de aceros planos recubiertos de la industria de Vietnam, deben ajustarse al alza a partir de la mejor información disponible, considerando que la empresa exportadora Hoa Phat indicó que la capacidad total de la industria de láminas de acero revestidas de Vietnam alcanzó alrededor de 7.5 millones de toneladas a fines de 2019, en tanto que el consumo interno y las exportaciones alcanzaron 2.4 y 1.4 millones de toneladas, respectivamente; asimismo, la empresa exportadora Pomina indicó que los inventarios promedio anual sumaron 270 mil toneladas en 2019.

914. A fin de evaluar estos argumentos que la Vietnam Steel y las empresas importadoras y exportadoras presentaron, así como aquellos que las Solicitantes esgrimieron, la Secretaría, al igual que en la etapa previa, evalúo el potencial exportador de Vietnam. Para ello, consideró la información que las Solicitantes y la Vietnam Steel proporcionaron sobre el potencial de la industria de Vietnam fabricante de aceros planos recubiertos, así como la información que las empresas exportadoras proporcionaron de sus indicadores.

915. A partir de la información descrita en el punto 246 de la Resolución de Inicio, misma que también se refiere en el punto 906 de la presente Resolución, y de las cifras de importaciones y exportaciones actualizadas de Vietnam que reporta la UN Comtrade por las subpartidas 7210.30, 7210.41, 7210.49, 7210.61, 7210.70, 7212.20, 7212.30, 7212.40, 7225.91, 7225.92 y 7226.99, la Secretaría constató que la

producción de aceros planos recubiertos de Vietnam disminuyó 7% entre 2018 y 2020, al pasar de 4.7 a 4.4 millones de toneladas. En el mismo periodo, el consumo aparente de esta mercancía se redujo 14%, cuando pasó de 4.2 a 3.6 millones de toneladas. Por su parte, la capacidad instalada de dicho país creció 10%, al pasar de 5.7 a 6.2 millones de toneladas. A partir de estos datos, la Secretaría observó que:

a. la capacidad libremente disponible (capacidad instalada menos producción) de Vietnam aumentó 95% de 2018 a 2020, al pasar de 0.94 a 1.8 millones de toneladas; este último volumen representa más del 70% de la producción nacional de 2020 y poco menos de la mitad del tamaño del consumo nacional aparente del mismo año, y

b. el potencial exportador del país investigado (capacidad instalada menos consumo) aumentó 75% de 2018 a 2020, al pasar de 1.5 a 2.6 millones de toneladas, este último volumen alcanza un volumen prácticamente igual al de la producción nacional de 2020 y representa más del 60% del tamaño del consumo nacional aparente del mismo año.

916. Por su parte, la Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como Maruichi y Pomina, proporcionaron cifras de la industria de aceros planos recubiertos de Vietnam: i) la Vietnam Steel, a partir de la información de sus empresas afiliadas, proporcionó producción (ajustada con el 5% considerando las empresas que no están afiliadas), capacidad instalada, exportaciones a México y a otros orígenes y ventas al mercado interno; ii) Maruichi, cifras de producción que extrajo de diversos boletines de la Vietnam Steel, importaciones y exportaciones de Vietnam por las partidas 7210 y 7212 cuya fuente es la UN Comtrade, y iii) Pomina, volumen de producción, inventarios, ventas al mercado interno y exportaciones totales que obtuvo de la Vietnam Steel.

917. Las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat, Maruichi y Pomina proporcionaron sus indicadores de capacidad instalada, producción, ventas (al mercado interno y externo) e inventarios del producto objeto de investigación.

918. Sin embargo, en razón de que la información descrita en el punto anterior no corresponde al total de la industria de Vietnam fabricante de aceros planos recubiertos, la Secretaría consideró la información de la Vietnam Steel para calcular el potencial exportador y la capacidad libremente disponible de Vietnam, pues considera los datos que las empresas productoras de Vietnam le reportan e incluye ajustes por aquellas que no están afiliadas a ella, mientras que parte de la información que Maruichi y Pomina aportaron, además de que no es completa, proviene de boletines de la Vietnam Steel. Al respecto, la Secretaría calculó el consumo aparente de aceros planos recubiertos de Vietnam, a partir de la producción, importaciones y exportaciones que la Vietnam Steel proporcionó.

919. Con base en esta información, la Secretaría se percató que la producción de aceros planos recubiertos de Vietnam disminuyó 1% entre 2018 y 2020, al pasar de 4.71 a 4.66 millones de toneladas. En el mismo periodo, el consumo aparente de esta mercancía se redujo 9%, cuando pasó de 3.6 a 3.3 millones de toneladas. Por su parte, la capacidad instalada de dicho país creció 12%, al pasar de 8.6 a 9.6 millones de toneladas. A partir de estos datos, la Secretaría apreció que:

a. la capacidad libremente disponible de Vietnam aumentó 29% de 2018 a 2020, al pasar de 3.8 a 5 millones de toneladas; este último volumen representa prácticamente 2 veces la producción nacional de 2020 y poco más del tamaño del consumo nacional aparente del mismo año, y

b. el potencial exportador del país investigado aumentó 38% de 2018 a 2020, al pasar de 4.6 a 6.3 millones de toneladas, este último volumen representa más de 2 veces la producción nacional de 2020 y más de 1.5 veces el tamaño del consumo nacional aparente del mismo año.

920. Asimismo, las exportaciones de Vietnam aumentaron 2% de 2018 a 2020; el volumen de este indicador en 2020 es equivalente a poco menos de la magnitud de la producción nacional y poco más del 50% del tamaño del mercado mexicano del mismo año. Por otra parte, destaca que México incrementó relativamente su importancia como destino para las exportaciones de Vietnam, al pasar de una contribución de 2% en 2018 a representar el 10% de las totales.

921. El comportamiento de las exportaciones de Vietnam que resulta de la información que la Vietnam Steel proporcionó es consistente con el perfil exportador de este país, que se observa con la información estadística actualizada de UN Comtrade, la cual indica que durante el periodo comprendido de 2018 a 2020

sus exportaciones representaron en promedio el 29% de su producción. Asimismo, en 2018 las exportaciones de Vietnam al mercado mexicano representaron el 2% de sus exportaciones totales, en tanto que en 2020 alcanzaron el 13%, lo que confirma que la importancia del mercado mexicano aumentó como destino de sus ventas a mercados externos.

922. Los resultados descritos en los puntos anteriores sustentan que Vietnam cuenta con capacidad libremente disponible o bien potencial exportador en una magnitud considerable en relación con la producción nacional, lo que permite confirmar que la utilización de una parte de dichos indicadores de que dispone el país investigado, podría ser significativa para la producción y el mercado mexicano.

923. Aunado a ello, la Secretaría considera que los argumentos señalados en el punto 250 de la Resolución de Inicio, los cuales se indican a continuación, en contraste con las consideraciones de la Vietnam Steel, en conjunto con las con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como de las importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa, sustentan que el mercado mexicano es un destino real de las exportaciones de aceros planos recubiertos del país investigado:

a. las exportaciones de aceros planos recubiertos de Vietnam a México crecieron 318% en el periodo analizado, en tanto que, al resto de países, se redujeron 24% en el mismo lapso, asimismo, las exportaciones al mercado nacional, como participación de sus totales aumentó de 2018 a 2020, al pasar de 4% a 17%, lo que indica que la importancia de México como destino de los aceros planos recubiertos de Vietnam aumentó;

b. la industria de aceros planos recubiertos de Vietnam prevé aumentar su oferta exportable, los siguientes elementos, entre otros, así lo sustentan: i) la empresa de Corea del Sur Hoa Phat, establecida en Vietnam, planea expandir sus exportaciones de acero plano, particularmente de láminas de acero galvanizado hacia Europa y América; ii) esta empresa tenía previsto poner en marcha una planta de acero galvanizado en 2020, y iii) Hoa Phat Steel Sheet Company, filial de Hoa Phat, inició actividades de exportación en agosto de 2020;

c. las exportaciones de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam enfrentan: medidas de salvaguardas en los Estados Unidos, la Unión Europea, el Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo y Marruecos; medidas anti-subsidios en la Unión Europea (productos siderúrgicos revestidos de materia orgánica), y medidas antidumping en Australia (acero galvanizado), India (productos planos recubiertos de aluminio y cinc), y Malasia (rollos/chapas de hierro galvanizado o rollos/chapas de acero galvanizado y bobinas de acero prelacado, pintado o revestido de color);

d. el carácter abierto del mercado mexicano a las importaciones de productos siderúrgicos, por lo siguiente: i) en septiembre de 2015, las importaciones que ingresaron por las fracciones arancelarias descritas en el punto 12 de la Resolución de Inicio quedaron sujetas a un arancel de 15%, pero tiene un carácter temporal y sujeto a un periodo de desgravación paulatina hasta su exención completa en agosto de 2024, y ii) México mantiene tratados de libre comercio con más de 50 países, con los cuales el arancel aplicable para la importación de aceros planos recubiertos es cero, y

e. las perspectivas de crecimiento del mercado de aceros planos recubiertos en México. En efecto, el Banco de México (octubre-diciembre 2020) destaca las medidas para atender la problemática sanitaria derivada del COVID-19 y los planes de recuperación en los Estados Unidos, las cuales ofrecen una perspectiva más favorable para el mediano plazo para la economía de México; este organismo pronostica un crecimiento esperado del Producto Interno Bruto para 2021 de 4.8%. En este contexto, luego de la contracción del mercado, estimaciones del consumo nacional aparente de aceros planos recubiertos de la CANACERO muestran una recuperación esperada.

924. Las Solicitantes sustentaron estos argumentos con las perspectivas de la CANACERO, de crecimiento de la industria de lámina galvanizada, la Comparación de Escenarios 2019-2031/Several Contexts. Noviembre 2020; la fuente de información correspondiente a los documentos relativos a las medidas comerciales de otros países; exportaciones de Vietnam del Trade Map, Aduanas China, Indonesia, India y Taiwán, por las subpartidas 7210.30, 7210.41, 7210.49, 7210.61, 7210.70, 7212.20, 7212.30, 7212.40, 7225.91, 7225.92 y 7226.99; el Informe Trimestral Octubre-Diciembre de 2020 del Banco de México, e información obtenida del SIAVI, así como notas sobre las empresas Hoa Phat y Hoa Sen y sus correspondientes páginas de Internet.

925. A partir de los resultados descritos en los puntos anteriores, la Secretaría confirmó preliminarmente que la industria de Vietnam fabricante de aceros planos recubiertos tiene una capacidad libremente disponible y potencial exportador significativos, en relación con la producción nacional y el tamaño del mercado mexicano de la mercancía similar, lo que aunado al crecimiento que registraron las importaciones investigadas en términos absolutos y relativos, y sus bajos niveles de precios durante el periodo analizado, constituyen elementos suficientes que sustentan la probabilidad fundada de que continúen incrementándose en el futuro inmediato y agraven el daño a la rama de producción nacional.

I. Conclusiones

926. Con base en los resultados del análisis de los argumentos y pruebas descritas en la presente Resolución, la Secretaría determinó preliminarmente que existen elementos suficientes que sustentan que durante el periodo investigado las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam se realizaron en condiciones de discriminación de precios y causaron daño material a la rama de producción nacional del producto similar. Entre los principales elementos evaluados de forma integral, que sustentan esta conclusión, sin que estos puedan considerarse exhaustivos o limitativos de aspectos que se señalaron a lo largo de la presente Resolución, destacan los siguientes:

a. Las importaciones del producto objeto de investigación se efectuaron con márgenes de discriminación de precios de entre 6.64% y 12.34%. En el periodo investigado, las importaciones originarias de Vietnam representaron el 13% de las totales.

b. Las importaciones del producto objeto de investigación se incrementaron en términos absolutos y relativos. Durante el periodo analizado registraron un crecimiento de 359% y aumentaron su participación en el consumo nacional aparente en 4.5 puntos porcentuales (3.3 puntos porcentuales en el periodo investigado), o bien, 4.7 puntos porcentuales en el consumo interno (3.5 puntos porcentuales en el periodo investigado).

c. En 2018, 2019 y 2020, el precio promedio de las importaciones del producto objeto de investigación se ubicó por debajo del precio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional con márgenes de subvaloración de 14%, 21% y 19%, respectivamente y del precio promedio de las importaciones de otros orígenes en porcentajes de 12%, 16% y 24%, respectivamente.

d. La concurrencia de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam, en condiciones de discriminación de precios, incidió negativamente en los indicadores económicos y financieros relevantes de la rama de producción nacional, tanto en el periodo investigado como en el periodo analizado, entre ellos, producción, producción orientada al mercado interno, ventas al mercado interno, utilización de la capacidad instalada, empleo y productividad, así como en ingresos, utilidad y margen de operación que resultan de las ventas al mercado interno. Lo anterior, aunado al crecimiento que registraron las importaciones investigadas en términos absolutos y relativos, y sus bajos niveles de precios durante el periodo analizado, constituyen elementos suficientes que sustentan que existe la probabilidad fundada de que continúen incrementándose en el futuro inmediato y agraven el daño a la rama de producción nacional.

e. La información disponible indica que Vietnam tiene una capacidad libremente disponible y potencial exportador considerables de aceros planos recubiertos en relación con la producción nacional. Ello, aunado a las restricciones comerciales que Vietnam enfrenta por salvaguardas en los Estados Unidos, la Unión Europea, el Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo y Marruecos; medidas anti-subsidios en la Unión Europea, y medidas antidumping en Australia, India y Malasia, indica que Vietnam podría continuar exportando dicho producto al mercado mexicano.

f. No se identificaron otros factores de daño diferentes de las importaciones originarias de Vietnam en condiciones de discriminación de precios que pudieran romper el nexo causal entre las importaciones objeto de discriminación de precios y el daño material a la rama de producción nacional.

J. Cuota compensatoria

927. La Vietnam Steel y las exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa manifestaron que la cuota compensatoria que, en su caso, la Secretaría determine, deberá ser solo suficiente para compensar el supuesto daño que Ternium y Tenigal alegan. En razón de lo siguiente:

a. cuotas compensatorias más elevadas afectarían a las industrias consumidoras de los aceros planos recubiertos, en virtud de que se dejaría en clara desventaja a las exportadoras vietnamitas respecto de Ternium y Tenigal;

b. las Solicitantes representan el 71% de la producción nacional, lo que las convierte en un oligopolio con gran influencia en el mercado, tan es así que ya han promovido procedimientos para imponer cuotas compensatorias a las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China, Taiwán y Vietnam;

c. tan pronto existe un crecimiento de importaciones, las Solicitantes tratan de restringir las importaciones mediante dichas medidas, que seguramente lo harán en contra de las originarias de Corea del Sur, y

d. las Solicitantes se quejan que no pudieron incrementar sus precios, cuando lo cierto es que producto del dumping en sus importaciones de planchón, obtienen ganancias en detrimento del mercado de los aceros planos recubiertos.

928. Al respecto, Ternium y Tenigal manifestaron que no tiene fundamento señalar que por representar 71% de la producción nacional se constituyen en un oligopolio con poder sustancial del mercado. De hecho, durante el periodo analizado participaron y compitieron en el mercado nacional con múltiples productores nacionales y con oferentes de mercados internacionales; señalaron que durante el periodo analizado participaron más de 50 países como proveedores en el mercado nacional del producto investigado.

929. Agregaron que existen múltiples antecedentes en los cuales la Secretaría ha desestimado aplicar cuotas compensatorias inferiores a los márgenes encontrados, por ejemplo, en la investigación antidumping de micro-alambre para soldar originario de China, en donde se registraron altos márgenes de subvaloración, más la caída de los precios nacionales, el potencial exportador del país objeto de investigación y la probabilidad de que continúe el aumento de importaciones, criterios que son totalmente aplicables al caso que ahora nos ocupa.

930. Por su parte, la Secretaría considera que el establecimiento de una cuota compensatoria no tiene como fin restringir la oferta de mercancías, ya que su propósito es corregir los efectos lesivos de las importaciones en condiciones de prácticas desleales y restablecer las condiciones equitativas de competencia en el mercado nacional. En este caso, se observó que durante el periodo analizado esta mercancía se importó de 51 países distintos de Vietnam, por lo que existen fuentes alternas de abastecimiento.

931. Asimismo, si bien Ternium y Tenigal son las principales empresas productoras nacionales de aceros planos recubiertos similares a los que son objeto de investigación, la información que obra en el expediente administrativo indica que la rama de producción nacional, en particular Ternium, difícilmente podría establecer un precio en el mercado nacional, en razón de que existen otros oferentes tanto de las importaciones de orígenes distintos al país investigado como de los otros productores nacionales.

932. En razón de la determinación preliminar positiva sobre la existencia de discriminación de precios y daño material causado a la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos, la Secretaría determinó que la imposición de cuotas compensatorias provisionales es necesaria para impedir que se siga causando daño a la rama de producción nacional durante la investigación, conforme a lo dispuesto en el artículo 7 del Acuerdo Antidumping.

933. En consecuencia, la Secretaría en uso de su facultad prevista en los artículos 9.1 del Acuerdo Antidumping y 62 párrafo primero de la LCE, determinó aplicar cuotas compensatorias provisionales a las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam, equivalentes a los márgenes de discriminación de precios calculados en esta etapa de la investigación, con la finalidad de restablecer las condiciones equitativas de competencia en el mercado nacional ante la presencia de importaciones originarias de Vietnam en condiciones de dumping con márgenes significativos de subvaloración.

934. Por lo anteriormente expuesto y con fundamento en los artículos 7 y 9.1 del Acuerdo Antidumping, 57 fracción I y 62 párrafo primero de la LCE, es procedente emitir la siguiente

RESOLUCIÓN

935. Continúa el procedimiento administrativo de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, y se imponen las siguientes cuotas compensatorias provisionales a las importaciones de aceros planos recubiertos, incluidas las que ingresen por

los regímenes de importación definitivo, temporal, depósito fiscal, elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado y recinto fiscalizado estratégico, así como las que ingresan al amparo de la Regla Octava para la aplicación de la TIGIE, originarias de Vietnam, independientemente del país de procedencia, que ingresan por las fracciones arancelarias 7210.30.02, 7210.41.01, 7210.41.99, 7210.49.99, 7210.61.01, 7210.70.02, 7212.20.03, 7212.30.03, 7212.40.04, 7225.91.01, 7225.92.01 y 7226.99.99, y al amparo de la Regla Octava por las fracciones arancelarias 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.04, 9802.00.06, 9802.00.07, 9802.00.10, 9802.00.13, 9802.00.15 y 9802.00.19 de la TIGIE, o por cualquier otra:

a. de 12.34% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Hoa Phat;

b. de 7.00% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Hoa Sen;

c. de 6.64% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Nam Kim;

d. de 8.29% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Pomina;

e. de 12.08% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Ton Dong;

f. de 12.34% para todas las demás productoras exportadoras, y

g. las importaciones provenientes de la productora exportadora Maruichi no se realizaron en condiciones de discriminación de precios.

936. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar la cuota compensatoria que se señala en la presente Resolución, en todo el territorio nacional.

937. Con fundamento en los artículos 7.2 del Acuerdo Antidumping y 65 de la LCE, los interesados podrán garantizar el pago de las cuotas compensatorias que correspondan, en alguna de las formas previstas en el CFF.

938. De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 66 de la LCE, los importadores que conforme a esta Resolución deban pagar las cuotas compensatorias provisionales, no estarán obligados al pago de las mismas si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a Vietnam. La comprobación del origen de la mercancía se hará conforme a lo previsto en el Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, para efectos no preferenciales (antes Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias) publicado en el DOF el 30 de agosto de 1994, y sus modificaciones publicadas en el mismo órgano de difusión el 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999, 30 de junio de 2000, 1 y 23 de marzo de 2001, 29 de junio de 2001, 6 de septiembre de 2002, 30 de mayo de 2003, 14 de julio de 2004, 19 de mayo de 2005, 17 de julio de 2008, 16 de octubre de 2008 y 4 de febrero de 2022.

939. Con fundamento en el párrafo segundo del artículo 164 del RLCE, se concede un plazo de 20 días hábiles, contados a partir de la publicación de la presente Resolución en el DOF, para que las partes interesadas acreditadas en el procedimiento, de considerarlo conveniente, comparezcan ante la Secretaría para presentar los argumentos y pruebas complementarias que estimen pertinentes. Este plazo concluirá a las 14:00 horas del día de su vencimiento, o bien, a las 18:00 horas, si se presenta vía electrónica, conforme a lo dispuesto en el "Acuerdo por el que se establecen medidas administrativas en la Secretaría de Economía con el objeto de brindar facilidades a los usuarios de los trámites y procedimientos que se indican", publicado en el DOF el 4 de agosto de 2021.

940. De acuerdo con lo previsto en los artículos 56 de la LCE y 140 del RLCE, las partes interesadas deberán remitir a las demás, la información y documentos probatorios que tengan carácter público, de tal forma que estas los reciban el mismo día que la Secretaría.

941. Comuníquese esta Resolución a la Agencia Nacional de Aduanas de México para los efectos legales correspondientes.

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

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

Ciudad de México, a 1 de septiembre de 2022.- La Secretaria de Economía, Mtra. **Tatiana Clouthier Carrillo**.- Rúbrica.