

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

RESOLUCIÓN Preliminar que concluye el procedimiento administrativo de investigación antidumping sobre las importaciones de planchón de acero al carbón y aleado originarias de la República Federativa de Brasil y de la Federación de Rusia, independientemente del país de procedencia.

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

RESOLUCIÓN PRELIMINAR QUE CONCLUYE EL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO DE INVESTIGACIÓN ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE PLANCHÓN DE ACERO AL CARBÓN Y ALEADO ORIGINARIAS DE LA REPÚBLICA FEDERATIVA DE BRASIL Y DE LA FEDERACIÓN DE RUSIA, INDEPENDIEMENTE DEL PAÍS DE PROCEDENCIA

Visto para resolver en la etapa preliminar el expediente administrativo 19/20 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) de la Secretaría de Economía (la "Secretaría"), se emite la presente Resolución de conformidad con los siguientes

RESULTANDOS

A. Solicitud

1. El 30 de junio de 2020, ArcelorMittal México, S.A. de C.V. ("ArcelorMittal" o la "Solicitante") solicitó el inicio del procedimiento administrativo de investigación por prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, sobre las importaciones de planchón de acero al carbón y aleado, incluidas las definitivas y temporales, 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 Federativa de Brasil ("Brasil") y de la Federación de Rusia ("Rusia"), independientemente del país de procedencia.

2. Argumentó que durante el periodo comprendido de 2017 a 2019 las importaciones de planchón de acero originarias, tanto de Brasil como de Rusia, se realizaron en condiciones de discriminación de precios y causaron daño a la producción nacional. Señaló que dichas importaciones registraron una tendencia creciente, tanto en términos absolutos como relativos, en relación con el mercado y con la producción nacional y a precios que presentaron márgenes de subvaloración, por lo que causaron efectos negativos sobre los indicadores económicos y financieros de la producción nacional, tales como la disminución de sus ventas y la caída de sus utilidades operativas.

B. Inicio de la investigación

3. El 21 de septiembre de 2020 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 2019 y como periodo de análisis de daño el comprendido del 1 de enero de 2017 al 31 de diciembre de 2019.

C. Producto objeto de investigación

1. Descripción general

4. El producto objeto de investigación es el planchón de acero al carbón y planchón de acero aleado ("planchón"). Es un producto semiterminado sólido de acero, de sección rectangular, que se obtiene por procesos de colada continua. Se le conoce comercialmente como planchón, cuya traducción al inglés es "slabs".

2. Características

5. El planchón es un producto de sección rectangular con espesor entre 200 y 250 milímetros (mm), ancho entre 750 y 2,520 mm y longitud entre 4,800 y 12,500 mm. El producto se fabrica con acero al carbón y acero aleado, que contienen los siguientes elementos: carbón, manganeso, silicio, fósforo, azufre, cromo, níquel, molibdeno, vanadio, cobre, aluminio y boro.

6. Para sustentarlo, ArcelorMittal presentó las características químicas que corresponden al planchón de acero que se produce en México, Brasil y Rusia y que es comercializado a nivel mundial, considerando la presencia de ArcelorMittal en Brasil y que la composición química es básicamente la misma a nivel internacional.

3. Tratamiento arancelario

7. En el inicio de la investigación se señaló que el producto objeto de investigación se clasificaba en las fracciones arancelarias 7207.12.99, 7207.20.99, 7224.90.02 y 7224.90.99 de la TIGIE, sin embargo, de conformidad con 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", publicado en el DOF el 1 de julio de 2020, se suprimieron las fracciones arancelarias 7207.12.99 y 7207.20.99 y se modificó la descripción de la fracción 7224.90.02 de la TIGIE, a partir del 28 de diciembre de 2020.

8. Asimismo, mediante 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 (TIGIE) 2012 y 2020", publicado en el DOF el 18 de noviembre de 2020, los productos clasificados en la fracción arancelaria 7207.12.99 vigente hasta el 27 de diciembre de 2020, corresponden a la fracción arancelaria 7207.12.02; los clasificados en la fracción arancelaria 7207.20.99 vigente hasta el 27 de diciembre de 2020, corresponden a la fracción arancelaria 7207.20.02, vigentes a partir del 28 de diciembre de 2020.

9. De acuerdo con lo anterior, actualmente el producto objeto de investigación ingresa al mercado nacional a través de las fracciones arancelarias 7207.12.02, 7207.20.02, 7224.90.02 y 7224.90.99 de la TIGIE, cuya descripción arancelaria es la siguiente:

Codificación arancelaria	Descripción
Capítulo 72	Fundición, hierro y acero
Partida 7207	Productos intermedios de hierro o acero sin alear.
	- Con un contenido de carbono inferior al 0.25% en peso:
Subpartida 7207.12	-- Los demás, de sección transversal rectangular.
Fracción 7207.12.02	Los demás, de sección transversal rectangular.
Subpartida 7207.20	- Con un contenido de carbono superior o igual al 0.25% en peso.
Fracción 7207.20.02	Con un contenido de carbono superior o igual al 0.25% en peso.
Partida 7224	Los demás aceros aleados en lingotes o demás formas primarias; productos intermedios de los demás aceros aleados.
Subpartida 7224.90	- Los demás.
Fracción 7224.90.02	Productos intermedios, con un contenido de carbono inferior o igual a 0.006% en peso, excepto de acero grado herramienta.
Fracción 7224.90.99	Los demás.

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

10. El producto objeto de investigación ingresa también al amparo de la Regla Octava, a través del capítulo 98 (Operaciones Especiales), por la fracción arancelaria 9802.00.13 (Industria Siderúrgica) de la TIGIE.

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

12. De acuerdo con el SIAVI, las importaciones que ingresan por las fracciones arancelarias 7207.20.02 y 7224.90.99 de la TIGIE quedaron exentas de arancel a partir del 1 de enero de 2012, mientras que las que ingresan por las fracciones arancelarias 7207.12.02 y 7224.90.02 quedaron exentas a partir del 12 de abril de 2020.

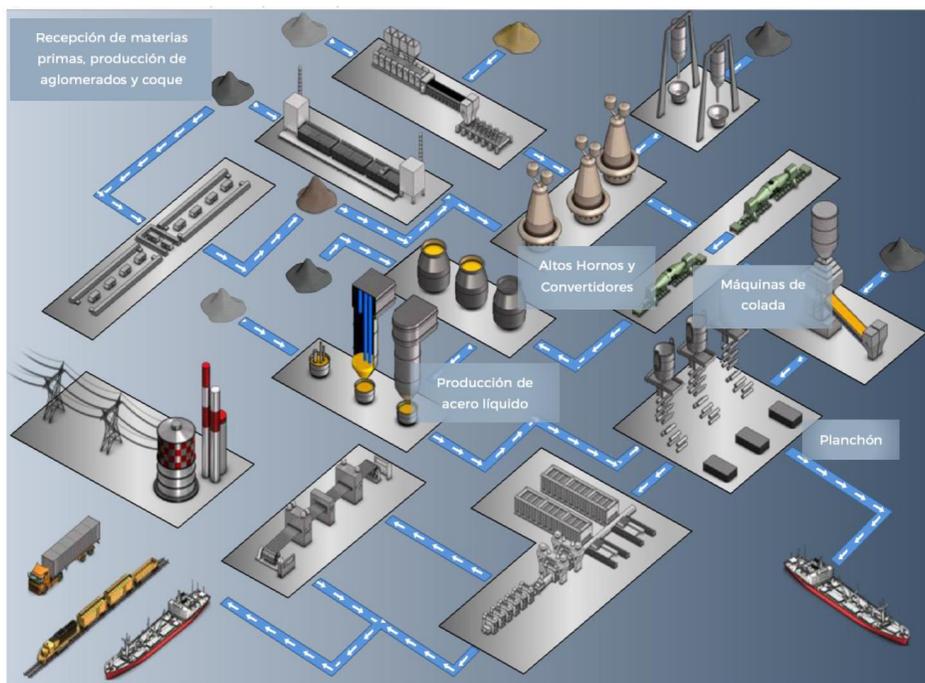
13. El 27 de diciembre de 2020 se publicó en el DOF el "Acuerdo que modifica al diverso por el que la Secretaría de Economía emite reglas y criterios de carácter general en materia de Comercio Exterior", mediante el cual se sujetan a la presentación de un aviso automático ante la Secretaría las mercancías que ingresan por las fracciones arancelarias 7207.12.02, 7207.20.02 y 7224.90.99 de la TIGIE, para efectos de monitoreo estadístico comercial cuando se destinen al régimen aduanero de importación definitiva. La fracción arancelaria 7224.90.02 de la TIGIE no está sujeta a dicho requisito.

4. Proceso productivo

14. Los principales insumos para fabricar el planchón son el mineral de hierro, cal, ferroaleaciones, energía eléctrica y gas natural. El proceso productivo del planchón, tanto en Brasil como en Rusia, consta fundamentalmente de las siguientes etapas: recepción de materias primas, producción de aglomerados y coque, producción de acero líquido y colada continua (donde se realiza el proceso de solidificación). Dichas etapas se describen a continuación:

- a. Recepción de materias primas: se recibe coque, dolomita, carbón, piedra caliza y mineral de hierro.
- b. Producción de aglomerados y sinterización del coque: para producir aglomerados se realiza el proceso de peletizado al mineral de hierro, que consiste en formar pequeñas bolas uniformes de mineral de hierro compacto. Por otra parte, para producir el coque se calienta progresivamente el carbón con ausencia de aire, hasta una temperatura que oscila entre los 900 y 1,100 grados para obtener un producto sólido, resistente y poroso.
- c. Producción de acero líquido: consiste en la fundición del pellet con el coque en un Alto Horno para obtener el arrabio, que es la mezcla de hierro, el carbón que no se ha quemado y algunas impurezas que aún no se han podido eliminar. La transformación del arrabio en acero se lleva a cabo en un recipiente llamado convertidor, y se realiza suministrando oxígeno al arrabio líquido, además de agregar chatarra y ferroaleaciones. El convertidor u horno, puede ser de Arco Eléctrico (EAF, por las siglas en inglés de "Electric Arc Furnace") o Alto Horno al Oxígeno (BOF por las siglas en inglés de "Basic Oxygen Furnace"), aunque el segundo es el más utilizado.
- d. Colada continua: consiste en la solidificación progresiva del acero líquido al pasar por moldes refrigerados y cámaras de pulverización de agua. El acero líquido se vierte en la parte superior de un largo molde que es vertical en el punto de entrada, pero de manera gradual, adquiere una curvatura para terminar en forma horizontal. La sección transversal del molde posee la forma geométrica del semiproducto que se desea fabricar. A medida que el acero desciende por el molde, este se solidifica agregando agua helada. Al final del proceso de colada continua ya se puede observar el planchón solidificado que será cortado en la longitud requerida. Finalmente, el planchón se marca con plumón y/o etiqueta adherible con sus especificaciones (largo, ancho, tipo de acero, número de colada y productor). Todos los planchones de una colada se apilan juntos para enfriamiento por un tiempo determinado que varía de 48 a 120 horas, en grados normales. Existen grados muy especiales que se mantienen hasta por 12 días en cajas térmicas para que se enfrien muy lentamente.

Diagrama del proceso de producción de planchón de acero



Fuente: ArcelorMittal y páginas de Internet de ArcelorMittal Brasil, S.A. ("AMB", también conocido como "ArcelorMittal Tubarão"), Novolipetsk Steel ("NLMK") y PJSC Magnitogorsk Iron and Steel Works.

5. Normas

15. El planchón, al ser un producto semiterminado, no está regulado por normas técnicas específicas, pues estas únicamente regulan a los productos con valor agregado o productos terminados.

16. La producción de planchón toma como referencia las normas que regulan el grado de acero, por ejemplo, las normas internacionales A-1008 (Especificaciones estándar para hojas de acero laminadas en frío; carbono, estructural, alta resistencia baja aleación, alta resistencia baja aleación con formabilidad mejorada, endurecidas en solución, y endurecidas al horno) emitidas por la Sociedad Americana para Pruebas y Materiales (ASTM, por las siglas en inglés de "American Society for Testing Materials"), o la J404 (Composición química de las aleaciones de acero SAE) emitida por la Sociedad de Ingenieros Automotrices (SAE por las siglas en inglés de "Society of Automotive Engineers"). Las normas son referenciales, es decir, se produce bajo esa norma, pero se pueden agregar otros elementos químicos o ferroaleaciones; que dependerá de la solicitud del cliente y el uso final. En el inicio de la investigación, la Solicitante proporcionó las normas mencionadas anteriormente.

6. Usos y funciones

17. El planchón se utiliza por empresas de la industria siderúrgica para producir laminados en caliente, en frío y/o galvanizados; en forma de rollo y placa, dependiendo del uso final. Los productos finales derivados del planchón se dirigen a sectores como construcción, automotriz, electrodomésticos y otros diversos. La información que aportó la Solicitante referente a las páginas de Internet de las empresas ArcelorMittal Tubarão y Companhia Siderúrgica do Pecém (CSP) de Brasil, así como Novolipetsk Steel Company y PJSC Magnitogorsk Iron and Steel Works de Rusia, confirma estos usos.

D. Convocatoria y notificaciones

18. 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.

19. La Secretaría notificó el inicio de la investigación antidumping a la Solicitante, a las importadoras y exportadoras de las que tuvo conocimiento y a los gobiernos de Brasil y de Rusia. Con la notificación les corrió traslado de la versión pública de la solicitud de inicio, de la respuesta a la prevención 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

ArcelorMittal México, S.A. de C.V.
Guillermo González Camarena No. 1200, piso 4
Col. Santa Fe
C.P. 01210, Ciudad de México

2. Importadoras

Grupo Acerero, S.A. de C.V.
Newton No. 286, piso 8
Col. Chapultepec Morales
C.P. 11570, Ciudad de México

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

3. Exportadoras

Companhia Siderúrgica do Pecém
Pedregal No. 24, piso 14, Edificio Virreyes
Col. Molino del Rey
C.P. 11040, Ciudad de México

East Metals AG.
Prolongación Paseo de la Reforma No. 600-0108
Edificio Plaza Reforma
Col. Santa Fe Peña Blanca
C.P. 01210, Ciudad de México

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

Ternium Brasil Ltda.
Ternium Procurement S.A.
Av. Múnich 101
Col. Cuauhtémoc
C.P. 66452, San Nicolás de los Garza, Nuevo León

4. Gobiernos

Embajada de Brasil en México
Lope de Armendáriz No. 130
Col. Lomas de Virreyes
C.P. 11000, Ciudad de México

Ministerio de Desarrollo Económico de la Federación de Rusia
Av. José Vasconcelos No. 204
Col. Hipódromo Condesa
C.P. 06140, Ciudad de México

F. Primer periodo de ofrecimiento de pruebas

20. La Secretaría otorgó, a solicitud de las partes, prórrogas de quince días para Grupo Acerero, S.A. de C.V. ("Grupo Acerero") y CSP, y veinte días para East Metals AG. ("EMAG"), NLMK, Ternium Brasil Ltda. ("Ternium Brasil"), Ternium México, S.A. de C.V. ("Ternium México") y Ternium Procurement S.A. ("Ternium Procurement"). Asimismo, otorgó a solicitud de CSP, Grupo Acerero, EMAG, NLMK, Ternium México, Ternium Brasil y Ternium Procurement, prórrogas adicionales de cinco y diez días, para presentar su respuesta al formulario oficial, así como los argumentos y las pruebas que a su derecho conviniera en la presente investigación.

21. El 2 y 29 de octubre de 2020 la Embajada de Brasil en México y el Ministerio de Desarrollo Económico de la Federación de Rusia ("Ministerio de Rusia") a través de la Embajada de la Federación de Rusia en México, respectivamente, y el 4 y 7 de diciembre de 2020 CSP, así como las empresas Ternium México, Grupo Acerero, EMAG, NLMK, Ternium Brasil y Ternium Procurement, presentaron sus respuestas 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.

G. Réplicas

22. La Secretaría otorgó dos prórrogas de cinco días a solicitud de ArcelorMittal, para presentar sus réplicas y contra argumentaciones a la información presentada por sus contrapartes.

23. El 18 de noviembre de 2020, 8 y 11 de enero de 2021, respectivamente, ArcelorMittal presentó 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

24. La Secretaría otorgó, a solicitud de las partes, diez días de prórrogas a las empresas ArcelorMittal, Grupo Acerero, Ternium México, Ternium Procurement, Ternium Brasil y Altos Hornos de México, S.A.B. de C.V. (AHMSA), empresa no parte. Asimismo, otorgó prórrogas adicionales a las empresas CSP, EMAG y NLMK. Los plazos vencieron el 27 de abril y 6, 10, 13, 14 y 20 de mayo de 2021.

2. Partes interesadas

a. Solicitante

25. El 10 de mayo de 2021, ArcelorMittal respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 9 de abril de 2021, para que, entre otras cosas, corrigiera diversos aspectos de forma; proporcionara una explicación sobre las diferencias que existen en cuanto a las características físicas, técnicas, usos, costos, etc., del planchón que se utiliza como autoconsumo en procesos productivos integrados continuos y el que se somete a un proceso de enfriamiento para obtener un producto sólido; indicara si fabrica o puede fabricar planchón de acero al carbón y aleado con espesor de 250 mm, ancho

mayor a 1,930 mm, así como longitud mayor a 11,300 mm y menor a 5,500mm, y si realizó ventas de dicho producto durante el periodo analizado; proporcionara una explicación sobre el impacto que tuvo en volumen de producción y ventas nacionales de planchón, el mantenimiento a su alto horno en el segundo semestre del 2018, el volumen que le demandará para la producción de productos laminados en caliente y el porcentaje de la capacidad instalada de planchón que será utilizado para cubrir los requerimientos de dicho laminador, y aclarara el volumen de exportaciones que realizó en el periodo analizado y los productos de mayor valor agregado que fabrica en México. Asimismo, presentara sus estados financieros dictaminados no consolidados correspondientes al ejercicio terminado en 2019; especificara el monto capitalizado de su proyecto de inversión y el monto de los pasivos derivados del mismo; presentara los reportes contables utilizados para la determinación de los gastos operativos de carácter general, explicara cómo se incrementaron sus costos de producción u operación por la compra de materia prima o el transporte de mercancía vendida en el mercado interno por el cierre de vías férreas, y presentara información de los costos unitarios de producción y operación de planchón vendido en el mercado interno en el periodo analizado.

b. Importadoras

26. El 6 de mayo de 2021, Grupo Acerero respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 7 de abril de 2021, para que, entre otras cosas, corrigiera diversos aspectos de forma; precisara las dimensiones del planchón que ArcelorMittal no le pudo proveer y aportara los contratos de proveeduría celebrados con dicha empresa; sustentara su manifestación respecto a que “la productora dejó de vender en el mercado nacional seis meses para privilegiar a su mercado de exportación, motivo por el cual se incrementaron las importaciones de planchón en el mercado nacional”, y precisara las partes relevantes del documento denominado “América Latina en Cifras 2019”, que incluyó en su análisis.

27. El 13 de mayo de 2021, Ternium México respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 26 de marzo de 2021, para que, entre otras cosas, corrigiera diversos aspectos de forma; describiera su proceso de producción, señalara si cuenta con un proceso de enfriamiento controlado para solidificar el planchón y si solidifica el planchón que fabrica; proporcionara una explicación sobre las diferencias que existen en cuanto a las características físicas, técnicas, usos, costos, etc., del planchón que utiliza como autoconsumo en procesos productivos integrados continuos y el que se somete a un proceso de enfriamiento para obtener un producto sólido, así como las diferencias de su proceso de producción y características del planchón que fabrica, respecto a aquel que producen e importan Ternium Brasil y Ternium Procurement. Con respecto a su sistema de distribución, describiera la forma en que se realiza la facturación, venta y distribución del producto, qué documentos genera y cómo se generan aquellos que amparan las ventas, desde la orden de compra, hasta llegar al productor; la forma cómo se determinan los precios de venta entre Ternium México y sus empresas relacionadas, en su caso, cómo se constituyen los precios de referencia, así como la diferencia entre éstos y los establecidos con clientes independientes; si la determinación de los precios del planchón presenta un comportamiento estacional o cíclico, y qué determina dicho comportamiento. En cuanto a su propuesta de agrupación de códigos de producto con base en el grado de acero, aclarara si esta metodología engloba las formas en que se registra el planchón en las facturas de venta, explicara cómo considerar códigos de producto “agrupados” y si reflejan el comportamiento del precio de venta a lo largo de la cadena de comercialización; indicara si emplear el código de producto por grado de acero también fue considerado como elemento en la determinación de los precios de venta y proporcionara diversas aclaraciones, correcciones y soporte documental de la metodología que propuso y los cálculos que proporcionó, así como una correlación de códigos de producto considerando el grado de acero y los elementos adicionales que pueden emplearse para rastrear el origen del planchón. Por cuanto hace al cálculo del precio de exportación, aclarara diversas inconsistencias de la información proporcionada y presentara nuevamente los ajustes propuestos en la reconstrucción del precio de exportación, así como el soporte documental de sus correcciones; señalara las condiciones que impactan en la determinación del precio de venta al primer cliente no relacionado y proporcionara el ajuste que permita llevar a cabo la reconstrucción del precio de exportación sin dicho condicionamiento; explicara qué se entiende por productos “Primeras”, “Segundas” y “Over Rolling” y si dichos términos hacen referencia a la calidad de los productos, sus características o los clientes a que se destinan; proporcionara aclaraciones y correcciones sobre los elementos aportados para la reconstrucción del precio de exportación. Asimismo, proporcionara el soporte documental que utilizó para calcular la producción de planchón a nivel mundial; describiera la metodología que utilizó para determinar el Consumo Nacional Aparente de planchón a nivel mundial; precisara en qué consiste el “corte secundario” y si requiere de alguna maquinaria especial; proporcionara diversa información sobre incumplimientos en los volúmenes mensuales y calidad de los productos vendidos por ArcelorMittal, explicara los motivos por los que no adquirió planchón de fabricación nacional durante el segundo semestre de 2018, y proporcionara el valor, volumen y precio de planchón que importó de los países investigados durante dicho periodo.

c. Exportadoras

28. El 13 de mayo de 2021, CSP presentó su respuesta al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 9 de abril de 2021, para que, entre otras cuestiones, corrigiera diversos aspectos de forma; conciliara las cifras reportadas sobre ventas totales e inventarios de planchón, proporcionara sus características, explicara cómo reporta estos inventarios contablemente y, en su caso, reportara sus códigos de producto; señalara la tecnología que utiliza para la producción del acero que emplea para fabricar el planchón y en qué proporción; explicara el proceso productivo que emplea para la fabricación del planchón que destina al mercado interno de Brasil, a la exportación a México y a terceros mercados, y qué insumos utiliza en cada caso; si la solidificación por enfriamiento controlado, posterior al proceso de colada continua que aplica, es la misma para el producto que destina al mercado interno en Brasil y para el destinado al mercado de exportación a México; proporcionara un comparativo entre el planchón destinado a la venta en el mercado interno de Brasil, al autoconsumo en Brasil, y al mercado de exportación a México; indicara la proporción que destinó al autoconsumo para la fabricación de productos terminados y cómo se registra contablemente; señalara qué códigos de producto que se exportaron a México pasaron por el proceso de solidificación por enfriamiento controlado y si estos corresponden a “Primeras”, “Segundas” u “Over Rolling”. Respecto a su sistema de distribución, explicara cómo se da el proceso de venta de planchón al mercado mexicano, cómo se pactan los precios, los contratos de compra y venta, la facturación, órdenes de compra y venta, cómo interactúan los diferentes comercializadores a través de la cadena de venta, y proporcionara los gastos en que incurre desde la salida de la mercancía de la fábrica hasta el puerto mexicano. En cuanto a sus códigos de producto, incluyera el grado de acero del planchón, las dimensiones y los criterios que considera para clasificarlo, así como evidencia de su sistema contable; proporcionara la composición química de sus productos, de acuerdo con sus especificaciones y señalara si hacen al producto distinto en relación con los de otras empresas. Por cuanto hace al cálculo del precio de exportación, proporcionara diversas aclaraciones, correcciones y soporte documental de la base de datos que proporcionó; describiera la metodología de cálculo de cada uno de los ajustes propuestos y a qué se refiere el correspondiente a “otros gastos”, aclarara si los ajustes por concepto de flete externo y flete interno son correctos, presentara la información y metodología de cálculo para aplicar ajustes por concepto de crédito y comisión, y realizara el cálculo del precio de exportación por código de producto y por tipo de planchón.

29. El 13 de mayo de 2021, Ternium Brasil respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 26 de marzo de 2021, para que, entre otras cosas, corrigiera diversos aspectos de forma; conciliara las cifras reportadas sobre producción y ventas totales; aclarara por qué registra inventarios si describió la producción de planchón como “trajes a la medida”, cómo reporta los inventarios contablemente y, en su caso, señalara si les asigna códigos de producto; aclarara si maneja una producción de “planchones para venta” y una adicional para autoconsumo, si las cifras reportadas en las variables “Producción de planchones” y “Producción de planchones para venta” se refieren a planchón que pasó por el proceso de solidificación por enfriamiento controlado; señalara la tecnología que utiliza para la producción del acero que emplea para fabricar el planchón y en qué proporción; explicara el proceso productivo que emplea para la fabricación del planchón que destina al mercado interno de Brasil, a la exportación a México y a terceros mercados, y qué insumos utiliza en cada caso; si la solidificación por enfriamiento controlado, posterior al proceso de colada continua que aplica, es la misma para el producto que destina al mercado interno en Brasil y para el destinado al mercado de exportación a México; proporcionara un comparativo entre el planchón destinado a la venta en el mercado interno de Brasil, al autoconsumo en Brasil, y al mercado de exportación a México; indicara la proporción que destinó al autoconsumo para la fabricación de productos terminados y cómo se registra contablemente; señalara qué códigos de producto que se exportaron a México pasaron por el proceso de solidificación por enfriamiento controlado y si estos corresponden a “Primeras”, “Segundas” u “Over Rolling”, y explicara si el planchón en el mercado interno se vendió en el mismo estado en el que se exportó a México o se sometió a un proceso productivo adicional. Con respecto a su sistema de distribución, explicara si sus precios están afectados por la vinculación entre partes relacionadas o se establecen bajo principios de mercado; cómo los determinó en el periodo investigado, si señaló que en dicho periodo no existieron ventas en el mercado interno de mercancía idéntica o similar a la exportada a México, y si la determinación de los precios del planchón presenta un comportamiento estacional o cíclico, y qué determina dicho comportamiento; explicara cómo se determina y establece el precio base, por qué considera la suma de un adicional y, en función de qué variables se determina; asimismo, cómo estableció el precio para las ventas en el mercado interno; explicara sus canales de exportación y/o distribución y proporcionara los gastos en que incurre desde la salida de la mercancía de la fábrica hasta el puerto mexicano; explicara cómo operan los cierres de pedido que realiza y la distribución de la mercancía hasta el puerto mexicano en sus operaciones de exportación. En cuanto a su propuesta de agrupación de códigos de producto con base en el grado de acero, aclarara si esta metodología engloba las formas en que se registra el planchón en las facturas de venta y proporcionara diversas aclaraciones, correcciones y soporte documental de la metodología que propuso y los cálculos que

proporcionó. Por cuanto hace al cálculo del precio de exportación, explicara el procedimiento aplicado para asegurarse que reportó la totalidad de operaciones de venta de exportación a México en el periodo investigado; reportara para cada operación el código de acero grado de acero de Ternium Procurement; propusiera los criterios para rastrear las operaciones fabricadas y exportadas desde Ternium Brasil hasta las ventas finales al primer cliente no relacionado, y presentara los documentos correspondientes al establecimiento de precios. Por cuanto hace al cálculo del precio de exportación y sus ajustes, explicara cómo determinó el precio y proporcionara diversas aclaraciones, correcciones y soporte documental de la metodología que propuso y los cálculos que proporcionó, e incluyera un ajuste por comisión, descuentos o bonificaciones a las ventas que realizó por medio de su comercializador vinculado; demostrara que los productos considerados para el cálculo del valor normal cumplen con las mismas funciones y pueden ser comercialmente intercambiables con aquellos que exportó a México; correlacionara los códigos de producto exportados a México y los códigos de producto vendidos en el mercado interno de Brasil y, en caso de no considerar las ventas internas para el cálculo de valor normal, justificara la metodología aplicable; explicara qué se entiende por productos “Primeras”, “Segundas” y “Over Rolling” y si dichos términos hacen referencia a la calidad de los productos; explicara la metodología de cada uno de los ajustes propuestos y proporcionara diversas aclaraciones, correcciones y soporte documental de los cálculos que proporcionó; describiera la metodología de cálculo de cada uno de los conceptos que integran el costo total de producción y proporcionara diversas aclaraciones y correcciones de los cálculos que proporcionó. Respecto a la opción del cálculo de valor reconstruido, calculara el valor reconstruido por código de producto y por tipo de planchón; presentara las modificaciones correspondientes respecto a la metodología utilizada para determinar el margen de dumping, así como aclaraciones y precisiones de diversos aspectos de los indicadores de la industria exportadora y del mercado internacional.

30. El 13 de mayo de 2021, Ternium Procurement respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 26 de marzo de 2021, para que, entre otras cosas, corrigiera diversos aspectos de forma; conciliara sus ventas; explicara si sus precios están afectados por la vinculación entre partes relacionados o se establecen bajo principios de mercado; si la determinación de los precios del planchón presenta un comportamiento estacional o cíclico y qué determina dicho comportamiento, a qué se refiere al señalar que “los términos de venta se pactan en cada operación en particular” y si los términos de venta pactados, se establecen en un contrato, o por orden de compra; explicara cómo operan los cierres de pedido y entrega que realiza, qué empresas de su grupo aplican margen de intermediación y explicara la distribución de la mercancía hasta el puerto mexicano en sus operaciones de exportación. Respecto a sus códigos de producto, explicara cómo se cercioró que el grado de acero delimita el producto y la trazabilidad de la información entre las empresas y cómo se cercioró que considerar solo el grado de acero refleja el precio del planchón, y propusiera, además del código de producto, los criterios pertinentes para rastrear las operaciones fabricadas y exportadas desde Ternium Brasil hasta las ventas finales al primer cliente no relacionado. Por cuanto hace al cálculo del precio de exportación, proporcionara diversas aclaraciones, correcciones y soporte documental de la metodología que propuso y los cálculos que proporcionó.

31. El 14 de mayo de 2021, EMAG presentó respuesta al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 9 de abril de 2021, para que, entre otras cuestiones, corrigiera diversos aspectos de forma; aclarara si los datos de venta reportados corresponden a ventas en el mercado interno de Rusia y si dicho planchón se destinó al autoconsumo para la fabricación de productos de mayor valor agregado. Respecto a su sistema de distribución, explicara cómo se da el proceso de venta de planchón al mercado mexicano, cómo se pactan los precios, los contratos de compra y venta, la facturación, órdenes de compra y venta, cómo interactúan los diferentes comercializadores a través de la cadena de venta, y proporcionara los gastos en que incurre desde la salida de la mercancía de la fábrica hasta el puerto mexicano; indicara si la determinación de los precios del planchón presentan un comportamiento estacional o cíclico, en qué determina dicho comportamiento, y cuál es el monto de comisión en que incurre EMAG. En cuanto a sus códigos de producto, presentara los contenidos máximos y mínimos de los elementos químicos que los conforman y señalara los usos del planchón exportado a México. Por cuanto hace al cálculo del precio de exportación, explicara por qué es válido considerar el precio agrupado que reportó; aclarara si los ajustes reportados son los únicos que aplicarían al precio para llevarlo a nivel ex fábrica, y aplicara un ajuste por crédito.

32. El 20 de mayo de 2021, NLMK respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 9 de abril de 2021, para que, entre otras cosas, corrigiera diversos aspectos de forma; señalara la tecnología que utiliza para la producción del acero que emplea para fabricar el planchón y en qué proporción; explicara el proceso productivo que emplea para la fabricación del planchón que destina al mercado interno de Rusia, a la exportación a México y a terceros mercados, y qué insumos utiliza en cada caso; si la solidificación por enfriamiento controlado, posterior al proceso de colada continua que aplica, es la misma para el producto que destina al mercado interno en Rusia y para el destinado al mercado de exportación a México;

proporcionara un comparativo entre el planchón destinado a la venta en el mercado interno de Rusia, al autoconsumo en Rusia, y al mercado de exportación a México; indicara la proporción que destinó al autoconsumo para la fabricación de productos terminados y cómo se registra contablemente; señalara qué códigos de producto que se exportaron a México pasaron por el proceso de solidificación por enfriamiento controlado; explicara si el planchón en el mercado interno y en los terceros mercados se vendió en el mismo estado en el que se exportó a México; proporcionara diversas aclaraciones sobre los inventarios reportados. Respecto a su sistema de distribución, explicara cómo se da el proceso de venta y se establecen las condiciones esenciales de la misma, cómo se asignan los precios y qué características influyen en su determinación, cómo se construyen o asignan los números de lote, cómo se determinan los contratos relacionados al mercado de exportación a México, si estos amparan la totalidad de las operaciones de exportación a México, e identificara las operaciones que refieren a acuerdos adicionales entre el vendedor y el comprador, y proporcionara los gastos en que incurre desde la salida de la mercancía de la fábrica hasta el puerto mexicano. En cuanto a sus códigos de producto, explicara qué criterios considera para su conformación, proporcionara las características físicas y químicas, técnicas y de calidad de cada uno; definiera a qué hace referencia cuando habla de “planchón de acero sin compresión” y uno “comprimido”, sus diferencias y si cumplen con las características del producto objeto de investigación, si determinan su uso final, y si influye en la determinación del precio de venta; señalara cuál es el principal criterio que considera para clasificar el planchón; demostrara que los códigos exportados a México, los de venta en el mercado interno y los destinados a terceros mercados se registran en su sistema contable; definiera las clases/categorías de planchón que refiere y los mercados a los que aplican, y cómo influyen en los costos y los precios; señalara cuál es el criterio para establecer la similitud entre los códigos de producto de precio de exportación y valor normal. Por cuanto hace al cálculo del precio de exportación y sus ajustes, explicara como determinó el precio y proporcionara diversas aclaraciones, correcciones y soporte documental de la metodología que propuso y los cálculos que proporcionó, e incluyera un ajuste por comisión, descuentos o bonificaciones a las ventas que realizó por medio de su comercializador vinculado. Asimismo, aclarara quienes son sus clientes en el mercado interno ruso; proporcionara las características físicas, químicas, de calidad y uso requeridas por sus clientes y una explicación sobre qué se entiende por curso normal de negocios, el principio de precios uniformes para todas las categorías de clientes, y cuáles son esas categorías; explicara a qué hace referencia cuando menciona que el planchón vendido en el mercado interno no coincide con los códigos de producto exportados a México, si se refiere a las características y calidad que ofrece en el mercado interno y, si existe una diferencia en costo, por qué no puede ser aplicada para obtener códigos idénticos o similares a los exportados a México; calculara el valor normal por código de producto, por clases/categorías y por tipo de planchón, asimismo, proporcionara diversas aclaraciones, correcciones y soporte documental de la metodología que propuso y los cálculos que proporcionó para realizar los ajustes correspondientes a esta metodología. Respecto a la metodología de ventas de exportación a terceros mercados, proporcionara elementos que sustenten que el planchón vendido a terceros mercados corresponde al producto similar al exportado a México, en particular, que dichas ventas corresponden a las características físicas y químicas del planchón al carbón y aleado exportado a México; justificara el uso de las ventas de exportación a todos los terceros mercados para el cálculo de valor normal; aportara el soporte documental que respalde cada uno de los ajustes propuestos, así como el necesario para aplicar un ajuste por diferencias en las características físicas. Asimismo, presentara una conciliación entre los costos de producción mensuales y el soporte documental; describiera la metodología de cálculo de cada uno de los conceptos que integran el costo total de producción que presentó y proporcionara el soporte contable para conciliar las cifras utilizadas. Respecto a la opción del cálculo de valor reconstruido, sustentara que el planchón fabricado y vendido en el mercado interno, no es objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales o que tales ventas no permiten una comparación válida con las mercancías que exportó a México, y que las características específicas del producto investigado no pueden ser ajustadas; calculara el valor reconstruido por código de producto y por tipo de planchón; explicara la metodología de cálculo de la utilidad, y proporcionara información sobre precios internacionales de planchón durante el periodo analizado.

3. No partes

33. El 27 de abril de 2021 AHMSA respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 26 de marzo de 2021 para que, indicara su posición respecto a la presente investigación; si en el periodo analizado realizó importaciones de planchón; describiera su proceso de producción para fabricar planchón y explicara si cuenta con un proceso de enfriamiento controlado para solidificarlo, o si este sigue un proceso de producción continuo para fabricar productos de mayor valor agregado, así como las diferencias que existen en cuanto a las características físicas, técnicas, usos, costos, etc., del planchón que se utiliza como autoconsumo en procesos productivos integrados continuos y el que se somete a un proceso de enfriamiento; indicara las características del planchón que fabrica, el porcentaje del mismo que es procesado recién sale de la colada continua y el que se deja enfriar, y proporcionara sus cifras de producción, ventas al mercado interno, ventas al mercado externo y ventas totales en el periodo analizado.

I. Otras comparecencias

34. El 7 de diciembre de 2020 compareció la empresa AMB, para presentar información y argumentos respecto al primer periodo de ofrecimiento de pruebas, sin embargo los mismos no fueron tomados en cuenta, de conformidad a lo señalado en el punto 44 de la presente Resolución.

35. El 15 de enero de 2021 compareció la empresa NLMK, para manifestar que no es procedente considerar las pruebas presentadas por la Solicitante en la etapa de réplicas, toda vez que fueron presentadas fuera del momento procesal oportuno.

36. El 20 de enero de 2021 comparecieron las empresas Ternium México, Ternium Brasil y Ternium Procurement, para manifestar que no se acreditó la personalidad jurídica de uno de los representantes legales de la Solicitante y solicitar que no sea admitida en el procedimiento la información que presentó por parte ArcelorMittal en su escrito de contra argumentaciones o réplicas.

37. El 20 de enero de 2021 compareció la empresa ArcelorMittal, para solicitar se desestimen las manifestaciones y peticiones realizadas por NLMK en su escrito del 15 de enero de 2021.

38. El 22 de enero de 2021 compareció la empresa ArcelorMittal, para solicitar se desestimen las manifestaciones y peticiones realizadas por Ternium México, Ternium Brasil y Ternium Procurement en su escrito del 20 de enero de 2021.

J. Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

39. Con fundamento en el artículo 82 fracción III del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE) y 19 fracción XI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía (RISE), se sometió el proyecto de la presente Resolución a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior, que lo consideró en su sesión del 29 de septiembre de 2021. El proyecto fue opinado favorablemente por unanimidad.

CONSIDERANDOS**A. Competencia**

40. 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; 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 III de la Ley de Comercio Exterior (LCE) y 80 y 82 fracción III del RLCE.

B. Legislación aplicable

41. 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

42. 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

43. 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

44. Mediante oficio UPCI.416.21.2553 del 22 de septiembre de 2021, se le notificó a AMB la determinación 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.

F. Respuesta a ciertos argumentos de las partes**1. Aspectos generales****a. Legal existencia y personalidad jurídica**

45. Ternium México, Ternium Procurement, Ternium Brasil y Grupo Acerero manifestaron que no se acreditó la personalidad jurídica de uno de los representantes legales de ArcelorMittal. Al respecto, manifestaron que, si bien compareció en diversos escritos señalando haber acreditado su representación ante la Secretaría, de forma previa, ni antes ni después de la presentación de dichas comparecencias recibieron copia de traslado de la documentación que lo acredita como representante legal de la Solicitante, en contravención a los artículos 56 de la LCE y 140 del RLCE. Señalaron que, en consecuencia, dicho representante legal de ArcelorMittal no se encuentra acreditado para actuar en nombre y representación de la empresa, por lo que la Secretaría no deberá considerar la información, argumentos y pruebas que este presentó en el procedimiento.

46. ArcelorMittal manifestó que la personalidad jurídica del representante legal referido quedó acreditada ante la Secretaría mediante escrito presentado el 21 de agosto de 2020, es decir, en una fecha anterior a la Resolución de Inicio, información que consta en el expediente administrativo del procedimiento y pudo ser consultada por los representantes legales de Ternium México, Ternium Procurement, Ternium Brasil y Grupo Acerero.

47. Al respecto, la Secretaría aclara que mediante escrito del 21 de agosto de 2020 ArcelorMittal acreditó el carácter del referido representante legal, por lo que es procedente considerar la información, argumentos y pruebas que presentó en el curso del procedimiento. Asimismo, en atención a las manifestaciones de Ternium México, Ternium Procurement, Ternium Brasil y Grupo Acerero, al señalar que no recibieron el traslado de la información referida, en términos de lo dispuesto en el artículo 56 de la LCE y el último párrafo del artículo 140 del RLCE, la Secretaría requirió a ArcelorMittal para que corriera traslado de dicha información. ArcelorMittal corrió traslado a las demás partes interesadas y presentó su constancia de envío mediante escrito del 11 de mayo de 2021, por lo que esta Secretaría tuvo por cumplimentada dicha obligación.

48. Por su parte, ArcelorMittal manifestó que Ternium México, Grupo Acerero y EMAG no están legitimadas procesalmente para comparecer al presente procedimiento, al no haber presentado de forma completa los documentos con los que se acredita la legal existencia de Ternium México y Grupo Acerero, así como la personalidad jurídica de los representantes legales de EMAG, por lo que la información presentada por dichas empresas debe ser desestimada y, en consecuencia, se debe proceder con base en los hechos de que se tenga conocimiento.

49. Agregó que las omisiones de Ternium México, Grupo Acerero y EMAG, no son subsanables, ya que no presentaron su información en tiempo y forma legales. Adicionalmente, manifestó que Ternium México y Grupo Acerero no corrieron traslado de la información señalada, lo que constituye una violación a lo dispuesto en los artículos 56 de la LCE y 140 último párrafo del RLCE, y razón suficiente para que la Secretaría desestime dicha información, aun en el caso de que sí la hubiesen presentado ante la Secretaría.

50. Al respecto, se precisa que, contrario a lo manifestado por ArcelorMittal, Ternium México y Grupo Acerero sí exhibieron los documentos con los que se acreditó su legal existencia, en tanto que EMAG sí presentó debidamente legalizados los documentos con los que acreditó las facultades de los poderdantes de la empresa y, en consecuencia, de sus representantes legales.

51. Asimismo, por cuanto hace al argumento de ArcelorMittal, referente a que Ternium México y Grupo Acerero no corrieron traslado de la información que acredite su legal existencia, se aclara que las empresas importadoras corrieron traslado de la información que presentaron, conforme lo prevé la legislación de la materia, por lo que la Solicitante contó con la información necesaria para su defensa.

b. Clasificación de información

52. El Ministerio de Rusia y NLMK argumentaron que ArcelorMittal no presentó resúmenes públicos de su información confidencial, lo que es violatorio de la legislación aplicable y perjudica su capacidad de defensa y participación en la investigación, toda vez que no les permite una comprensión razonable del contenido sustancial de la información clasificada con carácter confidencial ni tener la plena oportunidad de defender sus intereses. Por su parte, Grupo Acerero manifestó que la información clasificada como confidencial, referente a los ajustes por flete terrestre, y carga y descarga, proporcionados por ArcelorMittal para el cálculo del precio de exportación es incorrecta, toda vez que dicha información se encuentra disponible, de manera pública, en la página de Internet de la Agencia Nacional de Transportes Terrestres de Brasil.

53. Por su parte, ArcelorMittal manifestó que la clasificación de la información presentada bajo el carácter de confidencial, se hizo de manera correcta y en apego a la legislación aplicable, por lo que debe quedar legalmente resguardada y protegida. Agregó que dicha información fue acompañada de resúmenes que permiten una comprensión razonable de su contenido y, en los casos en que no se pudo revelar por la naturaleza de la información, presentó su debida justificación. Señaló que dar a conocer los datos contenidos en la información clasificada como confidencial, constituye divulgar de forma indebida e ilegal, información sensible.

54. Al respecto, la Secretaría señala que a lo largo de la investigación verificó la información que presentaron las partes interesadas comparecientes y, en el caso que fue precedente, se requirió reclasificar diversa información que no tenía el carácter de confidencial, en términos de los artículos 6.5 del Acuerdo Antidumping y 148, 149, 150, 152, 153 y 158 del RLCE, así como, de ser el caso, justificar la clasificación de la información confidencial y presentar 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 y hace inexistente la falta de transparencia que alegan el Ministerio de Rusia y NLMK, puesto que en ningún momento quedaron en estado de indefensión, al contar de manera oportuna con la información suficiente para formular su defensa.

55. Asimismo, se precisa que la información relativa a los ajustes por flete terrestre, y carga y descarga, proporcionados por ArcelorMittal para el cálculo del precio de exportación, presentada en la solicitud de inicio, no es información pública en su totalidad, por lo que la Secretaría no puede revelar públicamente la información confidencial que las partes interesadas le presenten, ni la que ella misma se allegue, en estricto acatamiento a los artículos 6.5 del Acuerdo Antidumping, 80 de la LCE y 152 y 158 del RLCE, tal y como se refiere en el punto 42 de la presente Resolución, por lo que contrario a lo afirmado por Grupo Acerero, la Secretaría actuó de conformidad con la legislación aplicable.

2. Periodo investigado y analizado

56. Las importadoras Ternium México y Grupo Acerero cuestionaron la determinación del periodo investigado y analizado que estableció la Secretaría en el punto 196 de la Resolución de Inicio, pues consideraron que los periodos no cumplen con lo dispuesto en la legislación nacional e internacional aplicable y, además, contravienen la práctica de la Secretaría, al aceptar una solicitud con un periodo investigado que no es lo más cercano posible a la presentación de la solicitud.

57. Al respecto, Ternium México manifestó lo siguiente:

- a. la Resolución de Inicio fue emitida en contravención con el artículo 76 del RLCE, así como lo dispuesto por la Recomendación relativa a los periodos de recopilación de datos para las investigaciones antidumping de la Organización Mundial del Comercio (OMC), ya que el periodo investigado y analizado se encuentra casi siete meses desfasado de la presentación de la solicitud de inicio, lo cual, además, va en contra de la práctica administrativa de la Secretaría, pues en las últimas diez investigaciones antidumping iniciadas, el periodo de desfase ha sido en promedio de cuatro meses;
- b. no existe un plazo perentorio en el que una empresa deba presentar una solicitud para iniciar una investigación antidumping. Si la Solicitante en esta investigación no contaba con información oportuna para presentar su solicitud debía haber esperado para recabar los datos que dieran cabal cumplimiento a la legislación para entonces, presentar su solicitud. La Solicitante se refirió a la emergencia sanitaria para justificar “retrasos” sin demostrar en ningún momento que por ello no existiera información actualizada. Asimismo, la Solicitante se refirió a un resguardo domiciliario que afectó severamente sus operaciones, cuando, de acuerdo con lo establecido por la Secretaría de Salud, se permitió la continuación de labores a las empresas de producción de acero por considerarlas actividades esenciales;
- c. dado que la Solicitante pudo continuar con sus labores y la industria acerera siguió laborando, no existe ninguna prueba en el expediente que demuestre que la Solicitante no habría podido obtener información “lo más actualizada posible”. De hecho, datos más actualizados relacionados con importaciones o exportaciones ya estaban disponibles, pues tanto las fuentes de información de la Secretaría, por ejemplo, el SIAVI, o la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (CANACERO) no suelen tener un periodo de rezago de seis meses (sino máximo dos o tres meses);
- d. la Secretaría tenía la obligación de asegurar que dichos periodos, conforme a lo expresamente establecido en la legislación, se ubicaran lo más cercano posible a la presentación de la solicitud. Sin embargo, ni siquiera intentó allegarse de información más actualizada. Asimismo, no justificó las consideraciones que fueron tomadas en cuenta para fijar ambos periodos;

- e. una determinación basada en información de periodos tan desfasados no puede ser objetiva, dado que los resultados de la supuesta práctica desleal se encuentran distorsionados. Al respecto, el Grupo Especial en el caso CE - Accesorio de tubería señaló que la finalidad es “asegurar que los datos correspondientes al periodo de investigación, aunque históricos, reflejen sin embargo el pasado reciente. La adopción de un periodo de investigación suficientemente largo es de importancia crítica para asegurar que cualquier dumping identificado haya sido duradero y no esporádico”;
- f. la actuación de la Secretaría, además de ser contraria a su propia práctica administrativa, lo es también a los precedentes internacionales de la OMC. En el asunto México - Tuberías de acero, el Grupo Especial determinó que, la utilización por parte de la Secretaría de un periodo de investigación inadecuado tuvo como consecuencia que no se formulara una determinación de la existencia de daño basada en "pruebas positivas". En el mismo sentido, en el caso México - Medidas antidumping sobre el arroz, el Grupo Especial determinó que México había actuado de manera incompatible con el artículo 3.1 debido al periodo de investigación considerado (que presentaba un desfase de quince meses entre el final del periodo de investigación y la iniciación de la investigación), y
- g. con el objeto de establecer la comparativa entre el precio de exportación y el valor normal como parte de una investigación, es necesario que la misma se efectúe sobre la base de ventas efectuadas en fechas lo más próximas posibles a aquella en que se presente la solicitud de inicio de la investigación antidumping. Al existir un desfase excesivo en este procedimiento la autoridad no cuenta con información confiable, objetiva e imparcial para realizar sus determinaciones.

58. Por su parte, Grupo Acerero manifestó que existe un desfase de seis meses entre la solicitud de inicio de la investigación y la terminación del periodo investigado. Al respecto, consideró que la autoridad actuó de forma inconsistente con el estándar probatorio establecido tanto por la jurisprudencia de la OMC, la recomendación del Comité de Prácticas Antidumping de la OMC (G/ADP/6 del 16 de mayo del 2000), la legislación nacional y sobre todo de su propia práctica administrativa, al aceptar una solicitud con un periodo investigado que no es lo más cercano al inicio de la investigación.

59. En este sentido, Grupo Acerero señaló que si bien la LCE, el RLCE y el Acuerdo Antidumping no establecen un periodo específico entre la solicitud de investigación y el término del periodo investigado, el Comité de Prácticas Antidumping establece ciertas directrices para el periodo de recopilación de datos, señalando con toda contundencia que dicho periodo deberá ser lo más cercano al inicio de la investigación.

60. Señaló que lo anterior, ha sido confirmado por el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la OMC, en particular en la controversia México—Medidas antidumping definitivas sobre la carne de bovino y el arroz, en donde se señala que los datos más recientes tienen más probabilidades de proporcionar indicaciones mejores acerca del daño presente; asimismo, indica que, para determinar la existencia del dumping, el daño y la relación causal, es importante contar con un periodo de recopilación de datos que termine en la fecha más cercana posible a la fecha de iniciación, puesto que en el momento de la imposición de la medida es posible que hayan transcurrido otros doce meses.

61. Agregó que la preparación de este tipo de solicitudes lleva muchos meses, por lo que el argumento de la Solicitante respecto a la dificultad para allegarse de información, derivado de la contingencia sanitaria, no resulta legalmente válido. En todo caso, de diciembre a mayo la Solicitante bien pudo haber reunido la información pertinente. Además, de acuerdo con la información que obra en el expediente, al ser ArcelorMittal parte de la industria siderúrgica, se considera que desempeña actividades esenciales, por lo que no detuvo sus operaciones al 100% y tuvo amplia oportunidad para recabar información antes y después de la contingencia.

62. Aunado a lo anterior, Grupo Acerero consideró que la Secretaría incumplió con la obligación establecida en los artículos 28 de la LCE, 3.1 y 3.5 del Acuerdo Antidumping, respecto a que el análisis de causalidad entre la discriminación de precios y el daño a la producción nacional se sustente en pruebas positivas que estén disponibles lo más cercano al inicio de investigación. En este sentido, indicó que, de acuerdo con la práctica de la Secretaría, en las investigaciones antidumping de los últimos dos años, el promedio de meses entre el término del periodo investigado y de la solicitud de inicio ha sido de cuatro meses. Señaló que, en caso de continuar con la investigación, se deberá actualizar la información del periodo investigado y analizado por lo menos al primer semestre de 2020, para contar con la información más adecuada para el análisis de la probable existencia de la práctica desleal.

63. Por su parte, ArcelorMittal manifestó su desacuerdo con los argumentos de las importadoras, en los siguientes términos:

- a. el artículo 76 del RLCE se limita a señalar que la fijación del periodo investigado debe corresponder a la fecha más cercana a la presentación de la solicitud;
- b. la Recomendación de la OMC, solo sugiere que el periodo de recopilación de datos para las investigaciones antidumping deberá ser normalmente de doce meses y en ningún caso de menos de seis meses y terminará en la fecha más cercana posible al inicio de la investigación, tal como sucede en el caso que nos ocupa;
- c. en el asunto México - Tuberías de acero, el informe final del Grupo Especial respaldó la determinación de la existencia de daño empleando un periodo de investigación que había finalizado ocho meses antes de que se iniciará la investigación, en reconocimiento a las limitaciones temporales prácticas inherentes a la producción de los datos que posteriormente debía reunir y analizar la Solicitante, para utilizarlos y presentarlos en la solicitud, y que a continuación debía analizar la autoridad investigadora. Señaló que este criterio ha sido invocado por la Secretaría en su práctica administrativa en las investigaciones de poliéster fibra corta originario de la República Popular China ("China"), tubería de acero al carbono sin costura originaria de la República de Corea, Reino de España ("España"), la República de la India ("India") y Ucrania; artículos para cocinar de aluminio originarios de China; y tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta y helicoidal, originaria de los Estados Unidos de América (los "Estados Unidos"), España e India;
- d. los periodos que la Secretaría fijó para el análisis de daño y de discriminación de precios cumplen con la normatividad y, en particular, el periodo analizado permite formular una determinación de daño conforme al artículo 3.1 del Acuerdo Antidumping;
- e. la información proporcionada es afirmativa, objetiva y verificable, lo que ha permitido probar la existencia de la práctica desleal;
- f. las contrapartes no han demostrado que los datos presentados no tengan una conexión intrínseca con la investigación o que no establezcan un nexo pertinente, y
- g. la determinación de la Secretaría descansa sobre un examen integral, basado en elementos objetivos y pruebas positivas.

64. 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, pero no los fija en razón de que fueron los propuestos por la Solicitante, como erróneamente sugieren los importadores y exportadores.

65. 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, en el contexto de las dificultades derivadas de la contingencia generada por el virus SARS-CoV2 (COVID-19), mismas que se constituyen como factores que pueden determinar mayor o menor tiempo para procesarla. En este sentido, el periodo comprendido del 1 de enero de 2017 al 31 de diciembre de 2019 incluye la información más reciente que la Solicitante tuvo a su alcance para sustentar la práctica desleal y el daño a la industria nacional.

66. 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.

67. En consecuencia, la Secretaría considera que, contrario a lo que sostienen Ternium México y Grupo Acerero, los periodos fijados cumplen con lo dispuesto en el artículo 76 del RLCE, la Recomendación de la OMC, en razón de 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 comprende un periodo de tres años e incluye al periodo investigado, el cual comprende un periodo de 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 señalan Ternium México y Grupo Acerero indican que el periodo investigado debe ser lo más cercano posible a la Resolución de Inicio 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. En la presente investigación, considerando las limitaciones que impuso además la contingencia sanitaria en cuanto a la producción, reunión y análisis de datos, la Solicitante proporcionó la información que tuvo razonablemente a su alcance.

68. Con base en lo señalado anteriormente, la Secretaría reitera que el periodo investigado y analizado, fijados en la presente investigación, cumplen con lo dispuesto en el artículo 76 del RLCE y en la Recomendación de la OMC (documento G/ADP/6), toda vez que el periodo analizado comprende un periodo de tres años e incluye al periodo investigado, el cual comprende un periodo de 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. Por lo tanto, 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.

3. Condiciones restrictivas en el mercado

69. Grupo Acerero, EMAG y NLMK argumentaron que la Solicitante pretende mantener una posición monopólica en el mercado mexicano mediante la presente investigación. Señalaron que, de continuar con el procedimiento e imponerse una cuota compensatoria, se propiciaría un mercado monopólico, cuyo impacto derivará en precios más altos impuestos por la Solicitante, así como una reducción de su producción y oferta como única opción de proveeduría, en detrimento de la sociedad en general. Ternium México puntualizó que la limitada oferta de ArcelorMittal para el mercado interno se agravaría con prácticas restrictivas o condicionamiento de ventas de la Solicitante.

70. ArcelorMittal manifestó que es falso el argumento sobre la pretensión de acaparar y controlar el mercado interno de planchón, por el contrario, el mercado nacional, lejos de exhibir condiciones de monopolio, registra de facto un monoposonio, en el cual Ternium México, como único consumidor, influye de manera determinante sobre el nivel de precios, a través de las importaciones en condiciones de dumping. Señaló que la aplicación de cuotas compensatorias contra las importaciones objeto de dumping no propicia, en medida alguna, que ArcelorMittal controle el mercado.

71. La Secretaría difiere de los argumentos referentes a que la cuota compensatoria podría generar condiciones restrictivas, puesto que, en la investigación que nos ocupa, además de otro productor nacional, también existen otros proveedores externos y, de igual forma, otros consumidores. Al respecto, la Secretaría hace notar que el establecimiento de cuotas compensatorias no impide el ingreso de las importaciones y tampoco tienen como fin restringir la oferta de mercancías, sino corregir los efectos lesivos de las importaciones en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional y restablecer las condiciones equitativas de competencia en el mercado nacional.

72. En este sentido, el objeto del presente procedimiento es determinar si las importaciones del producto objeto de investigación se realizaron en condiciones de discriminación de precios y causaron daño a la rama de producción nacional, más no analizar y determinar si alguna parte compareciente mantiene o pretende mantener prácticas que contravengan la legislación en materia de competencia económica, toda vez que la Secretaría no es la autoridad competente para analizar dichas prácticas. No obstante, las partes conservan su derecho para acudir ante la autoridad competente y hacer valer lo que a sus intereses convenga, en términos de lo dispuesto en la Ley Federal de Competencia Económica.

4. Precio de exportación

73. Grupo Acerero argumentó que, con base en datos de las publicaciones Steel Business Briefing (SBB) y Metal Bulletin, en el contexto internacional, los precios de exportación del planchón en Brasil han mostrado un incremento debido, en primer lugar, a la reducción de la cuota de importación de acero semi-acabado de 350 mil a 60 mil toneladas, impuesta por los Estados Unidos; en segundo lugar, por la alta demanda del mercado interno e internacional y la poca oferta a causa de la pandemia COVID-19. Agregó que, de acuerdo con la publicación SBB, los precios de exportación del planchón de Brasil aumentaron 15 dólares de los Estados Unidos de América por tonelada y los productores brasileños podrían incrementar todavía más el precio para mercados como los Estados Unidos, México y Canadá, debido al alto interés de estos países por el planchón. Para demostrar su señalamiento, proporcionó una nota de S&P Global de Platts de SBB del 8 de septiembre de 2020.

74. Agregó que, de acuerdo con información más reciente publicada por S&P Global de Platts, en la semana del 19 al 23 de octubre de 2020, el precio de exportación se incrementó hasta llegar a 500 dólares por tonelada, por lo que esta tendencia creciente en los precios de exportación de Brasil demuestra la falta de incentivos de los productores brasileños en vender su mercancía por debajo de sus precios internos.

75. Indicó que, suponiendo sin conceder que el valor normal en Brasil reportado por la Solicitante, de 504.24 dólares por tonelada fuera válido, y considerando el precio de 500 dólares por tonelada a nivel FOB (por sus siglas en inglés de Free On Board), no existiría margen de dumping que justifique la continuación de la investigación. Por lo anterior, resulta contundente que derivado del contexto internacional y del comportamiento de los precios de exportación de Brasil, no hay elementos que demuestren la supuesta existencia de dumping.

76. Al respecto, ArcelorMittal replicó que, si bien los precios publicados por la SBB se incrementaron en 2020, estos no corresponden al periodo investigado, por lo cual, el señalamiento de Grupo Acerero es equivocado, pues el periodo investigado fue definido por la autoridad investigadora y en ese periodo se refleja el comportamiento desleal de los exportadores de planchón al exportar a precios inferiores al valor normal tal y como quedó establecido en el inicio de la investigación.

77. En relación con el argumento de Grupo Acerero respecto a los precios de exportación de planchón de Brasil, la Secretaría considera que los señalamientos planteados son improcedentes, debido a lo siguiente:

- a. los precios de exportación del planchón de Brasil, publicados por SBB en octubre de 2020, proporcionados por Grupo Acerero, se ubican fuera del periodo investigado, por lo cual, las referencias no son adecuadas ni pertinentes;
- b. es incorrecta la comparación que Grupo Acerero hace, pues además de que el precio se encuentra fuera del periodo investigado, se encuentra a nivel comercial FOB y no se presentaron ajustes que permitieran su comparación a nivel ex fábrica y en el periodo correspondiente, y
- c. el valor normal indicado por Grupo Acerero, supuestamente reportado por la Solicitante, por 504.24 dólares por tonelada, no corresponde con el que la Secretaría calculó en el inicio de la investigación.

5. Ajustes al precio de exportación

78. En relación con los ajustes al precio de exportación propuestos por la Solicitante, Grupo Acerero manifestó:

- a. respecto al ajuste por crédito:
 - i. la Solicitante no cuenta con información sobre los días transcurridos entre la fecha de factura y la fecha de pago de esta, por ser información confidencial de las empresas importadoras-exportadoras. Sin embargo, propuso un plazo de pago de 90 días sin el proporcionar el sustento y la metodología correspondiente para obtener el ajuste, en tanto que la Secretaría tampoco señaló si se allegó de información para verificar el plazo propuesto. Agregó que, en la respuesta al formulario oficial de investigación, la Solicitante presentó la metodología del ajuste, sin embargo, trató de justificar que la información presentada, es la que estuvo razonablemente a su alcance, lo cual, no constituye una explicación de la metodología empleada para determinar el ajuste, y la Secretaría tampoco le requirió esta información ni indicó que haya replicado el cálculo para sustentarlo como válido.

- b. respecto al ajuste por flete terrestre:
 - i. para llevar los costos del flete terrestre, carga y descarga de reales (moneda de curso legal en Brasil) a dólares por tonelada, la Solicitante utilizó el tipo de cambio obtenido de Exchange Rates, sin embargo, no justificó por qué aplicó esta información en lugar de allegarse de información reportada por el Banco Central de Brasil, que sería la más adecuada por ser información oficial del gobierno del país exportador, además la Secretaría no le requirió su justificación, y respecto a la metodología del flete terrestre, ArcelorMittal hace referencia al "Apéndice 20-B Empresas Exportadoras de Planchón", sin embargo, ni en el traslado del formulario ni en la prevención se encontró dicho documento, por lo que no se pudo identificar por qué seleccionó a dichas empresas para determinar las distancias entre las plantas y el puerto de embarque.
- c. respecto al ajuste por al margen de intermediación:
 - i. la Solicitante empleó datos de la empresa Metal One, que corresponden a una empresa comercializadora de diversos productos siderúrgicos, entre ellos planchón. Sin embargo, ArcelorMittal no presentó la prueba documental que demostrara que entre los productos comercializados se encuentra el planchón. En virtud de que la Solicitante no presentó la prueba respectiva ni la autoridad le requirió, Grupo Acerero revisó la oferta de productos de Metal One y observó que las líneas de producto que comercializa son de la construcción, hojas de acero, sector automotriz y eléctrico, y de energéticos, pero no se menciona específicamente el producto objeto de investigación; en virtud de lo anterior, el porcentaje de ganancia reportado en los resultados financieros de Metal One no puede ser atribuido al producto investigado, por lo que la autoridad no debió considerarlo como una prueba suficiente y aplicar el ajuste al precio de exportación. En caso de que se decida continuar con la investigación, debe utilizarse la información que presenten los exportadores comparecientes, o bien, la presentada por Grupo Acerero por ser información correspondiente a la mercancía investigada y, por tanto, la mejor información disponible, suficiente, objetiva y positiva.

79. Por su parte, Ternium México, Ternium Brasil y Ternium Procurement argumentaron que los ajustes empleados por ArcelorMittal al precio de exportación, carecen de base factual y buscan distorsionar la determinación del margen de dumping, contraviniendo los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 al 58 del RLCE, por lo que deben ser desechados.

80. Puntualizaron que para aplicar los ajustes al precio de exportación y al valor normal, el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping establece que deberán tenerse en cuenta las diversas diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios. Agregó que el artículo 36 de la LCE dispone que para que el precio de exportación y el valor normal sean comparables, la Secretaría realizará los ajustes que procedan y, cuando una parte interesada solicite tomar en cuenta un determinado ajuste, le incumbirá a esa parte aportar la prueba correspondiente.

81. Señaló que lo anterior, pone de manifiesto que la determinación de aplicar o no dichos ajustes deberá estar basada en los hechos y pruebas objetivas que las partes interesadas presenten para acreditarlos.

82. Sostuvo que, en caso de aplicar los ajustes propuestos por la Solicitante, se distorsionaría la determinación de valor normal y la comparabilidad de precios para el cálculo de márgenes de discriminación de precios alejados de la realidad. Esta situación ha sido prevista en el marco de la OMC. En CE-Elementos de fijación (China), el Grupo Especial enfatizó la obligación de las autoridades investigadoras a este respecto:

[...] Si no se demuestra a las autoridades que existe una diferencia que influye en la comparabilidad de los precios, no hay ninguna obligación de efectuar un ajuste. Además, la obligación de realizar una comparación equitativa no significa que las autoridades deban aceptar todas las solicitudes de que se efectúe un ajuste. La autoridad "debe adoptar medidas a fin de que quede claro cuál es el ajuste reclamado, y determinar seguidamente el grado en que tal ajuste se justifica. Si no se solicita ningún ajuste o si solicita un ajuste con respecto a una diferencia de la cual no se ha demostrado que influya en la comparabilidad de los precios o si la autoridad determina que el ajuste no se justifica, no es necesario realizar ningún ajuste...". (Énfasis añadido).

83. Agregó que, en el mismo sentido, el Grupo Especial en el caso CE-Accesorios de tubería, destacó lo siguiente:

“Así pues, aunque incumbe a las autoridades investigadoras garantizar una comparación equitativa, corresponde también a las partes interesadas justificar sus afirmaciones relativas a los ajustes de la manera más constructiva posible. El deber de la autoridad investigadora de garantizar una comparación equitativa no puede, en nuestra opinión, significar que la autoridad debe aceptar cualquier ajuste pretendido. Esa autoridad, en cambio, debe adoptar medidas a fin de que quede claro cuál es el ajuste reclamado, y determinar seguidamente el grado en que tal ajuste se justifica. (...)”. (Énfasis añadido).

84. Señaló que, de lo anterior, puede apreciarse que la obligación de la autoridad de realizar una comparación equitativa no es equivalente a aceptar cualquier ajuste propuesto. Agregó que, al no estar basados en pruebas objetivas y en hechos reales, los ajustes propuestos por la Solicitante deben ser desestimados por la autoridad.

85. Manifestó que, ArcelorMittal aplicó márgenes inflados de comercialización al precio de exportación y reconoce que la intermediación comercial de Ternium México se hace por medio de una empresa afiliada. No obstante, aplicó un margen de comercialización que obtuvo de Metal One, que opera preferentemente en el mercado asiático para comercializar a nivel internacional productos finalizados de acero. Señaló que Metal One es una empresa japonesa, los estados de resultados presentados por la Solicitante, están en yenes (moneda de curso legal en Japón) y, entre la variedad de productos que oferta, no se encuentra el planchón. Agregó que imputar la ganancia de comercialización de una empresa que maneja otra cartera de productos, cuestiona el cálculo y pone de manifiesto lo arbitrario y absurdo de las estimaciones de la Solicitante. Proporcionó la publicación Metal One Corporation, con datos de abril de 2020.

86. Al respecto, ArcelorMittal aclaró que, contrario a lo que afirma Ternium México, los ajustes aplicados en la Resolución de Inicio, están basados en hechos reales y pruebas objetivas, por lo tanto, no fueron ni deben ser desechados por la Secretaría ya que cumplen con lo establecido en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE.

87. En referencia con el señalamiento del ajuste por crédito, la Secretaría considera que los argumentos de Grupo Acerero son improcedentes, en razón de lo siguiente:

- a. como se indicó en el punto 33 de la Resolución de Inicio, en las estadísticas de importación proporcionadas por la CANACERO a la Secretaría, ArcelorMittal solicitó a dicha Cámara que incluyera en la base de datos las columnas del valor comercial, el plazo de pago de la mercancía, el proveedor, el puerto de destino, entre otras. En este sentido, para calcular el ajuste por crédito, la Secretaría consideró el plazo de pago que la CANACERO integró en las estadísticas de importación proporcionadas a la Secretaría;
- b. respecto a la metodología de cálculo del ajuste, la Secretaría aclara que en el punto 49 de la Resolución de Inicio se describe que, con base en las estadísticas de importación proporcionadas por la CANACERO, ArcelorMittal obtuvo información para estimarlo. Aplicó las tasas de interés correspondientes a cada país, que obtuvo de la página de Internet <https://tradingeconomics.com/forecast/interest-rate>, fuente especializada en temas económicos y financieros. Utilizó un plazo de pago de 90 días. La Secretaría replicó el cálculo y consideró procedente la metodología propuesta por la Solicitante, y
- c. en el punto 50 de la Resolución de Inicio, la Secretaría validó los ajustes propuestos por la Solicitante, replicó el cálculo de cada uno de los ajustes y determinó procedente la metodología propuesta, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, aceptó los ajustes al precio de exportación de Brasil y Rusia por concepto de flete interno, flete marítimo, maniobras de carga y descarga en puerto de exportación, intermediación, y por crédito, considerando el valor en aduana reportado en las estadísticas del SIC-M.

88. Respecto a las manifestaciones hechas por Grupo Acerero respecto al ajuste por flete terrestre la Secretaría considera lo siguiente:

- a. la Secretaría no consideró necesario requerir a la Solicitante sobre la fuente documental del tipo de cambio, toda vez que verificó en la página de internet <https://www.exchangerates.org.uk/USD-BRL-spot-exchange-rates-history-2019.html>, misma que es reconocida mundialmente por ser especialista en divisas, datos históricos, conversión de divisas y tipos de cambio, y que utiliza tipos de mercado intermedios actualizados minuciosamente para varios países;

- b. la Secretaría observó que al hacer referencia al “Apéndice 20-B Empresas Exportadoras de Planchón”, la Solicitante lo nombró de manera incorrecta en la solicitud de investigación, puesto que el nombre correcto del apéndice es “Apéndice 35.a.3. Distancia de Plantas a Puertos-Brasil y Rusia”. Adicionalmente, en el “Apéndice 35.c. Metodología Flete internacional Marítimo Brasil”, también se señalan las empresas exportadoras de planchón, y
- c. en el traslado de la respuesta al formulario se incluyen estos dos apéndices en donde se indican las tres principales exportadoras de planchón en Brasil. La Secretaría manifiesta que, no obstante, que el nombre del apéndice es incorrecto, la información sí estuvo su alcance, además que, dichos apéndices se incluyeron en la copia de traslado por ArcelorMittal, misma que estuvo a disposición de Grupo Acerero.

89. En torno al ajuste por comercialización, alegado por Grupo Acerero y Ternium México, la Secretaría aclara que de la revisión de la página de Internet de Metal One, observó que la empresa cuenta con un departamento comercial de láminas y planchas de acero, es decir, sí incluye la comercialización de la mercancía objeto de investigación. Asimismo, verificó que es una empresa integrada de comercialización de acero y líder en distribución de acero.

90. Adicionalmente, la Secretaría observó en la fuente documental aportada por las importadoras, que Metal One cuenta con departamentos comerciales de aceros especiales, inoxidables, chapa y placa de acero, acero para la industria automotriz y eléctrica. Si bien la publicación no especifica el planchón, la Secretaría pudo verificar que comercializa productos de acero, por lo que consideró procedente aplicar el margen de comercialización al precio de exportación, como se describe en el punto 48 de la Resolución de Inicio.

91. Por lo anterior, la Secretaría aceptó la prueba documental proporcionada por ArcelorMittal y aplicó el margen de ganancia correspondiente a 2019, con base en su reporte financiero, como se describió en el punto 50 de la Resolución de Inicio.

92. En referencia a las manifestaciones hechas por Ternium México, respecto a que los ajustes aplicados deben estar basados en hechos reales y pruebas objetivas, la Secretaría confirma que la solicitud de inicio de investigación contiene la información que ArcelorMittal tuvo razonablemente a su alcance, de acuerdo con lo establecido en el artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping. En los puntos 33 a 49 de la Resolución de Inicio, se detalla la información y las pruebas que la Solicitante aportó para acreditar los ajustes propuestos al precio de exportación, mismas que fueron valoradas por la Secretaría, por lo que se consideró que fueron objetivas y procedente aplicar los ajustes, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE.

93. Respecto a que los ajustes deben basarse en hechos reales, 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. Lo anterior, de conformidad con el Informe del Grupo Especial en el caso de 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.”

94. La Secretaría aclara que en el inicio de la investigación analizó las pruebas documentales de los ajustes e incluso solicitó mayores elementos para examinar la exactitud y la pertinencia de dichas pruebas, de conformidad con el artículo 5.3 del Acuerdo Antidumping, y como lo ha determinado la jurisprudencia de 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 autoridad no podía iniciar la investigación porque no hizo un análisis determinado o porque no tenía un dato específico, sino que se debe aclarar por qué motivo, la falta de ese análisis o ese dato, implica una violación a ese estándar para iniciar. De otra forma, no es posible presentar un alegato válido.

95. Por otra parte, es importante aclarar cuál es el estándar aplicable a las iniciaciones de las investigaciones antidumping, según el Acuerdo Antidumping y la jurisprudencia de la OMC. Como es bien sabido, y como ya se señaló antes, 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. ...”

96. Al respecto, tal y como se establece en los artículos antes señalados, 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 un supuesto daño. Ello tiene sentido, porque resultaría absurdo exigir que, desde el principio, existan elementos determinantes, conclusivos, de la existencia del dumping y del daño.

97. En consecuencia, dado que lo que tiene que examinarse para iniciar, es un supuesto dumping y un supuesto 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 tienen que ser más que indicios razonables de la existencia de los tres elementos básicos necesarios para imponer una cuota compensatoria antidumping: dumping, daño, y causalidad.

98. Dicho de otra forma, dado que 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 absurdo 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, entonces 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.

99. Lo anterior tiene sustento en los puntos 7.74 y 7.76 del informe definitivo del Grupo Especial sobre el caso México–Jarabe de Maíz (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. ...”. (El subrayado es nuestro).

“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. ...”. (El subrayado es nuestro).

100. De igual forma, sirve como apoyo a lo anterior el contenido del punto 8.35 del informe definitivo del Grupo Especial que resolvió la controversia Guatemala–Cemento II (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. ...”. (Se omiten notas al pie). (El subrayado es nuestro).

101. En el mismo sentido, 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. ...”.

102. Ahora bien, una vez que se ha establecido cómo funciona el estándar definido en el Acuerdo Antidumping y en la jurisprudencia de la OMC, se debe señalar que, lo que las empresas Grupo Acerero, Ternium México, Ternium Brasil y Ternium Procurement 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 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 dichas empresas 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 tiene sentido, dado que se obligaría a la autoridad a tener, desde antes de iniciar, los datos necesarios para emitir una determinación.

6. Valor normal

a. Precios internos

103. Grupo Acerero argumentó que la información presentada por ArcelorMittal no es suficiente, ni del tipo requerido para calcular un valor normal basado en pruebas positivas, en términos de lo previsto en los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE, debido a lo siguiente:

- a.** descartó los precios en el mercado interno de Brasil por la supuesta imposibilidad de allegarse de información y sin pruebas suficientes para desestimar dichos precios;
- b.** si bien trató de justificar que las ventas en el mercado interno de Brasil no están dadas en el curso de operaciones comerciales normales, debido a la vinculación de los productores, sin presentar pruebas al respecto, se debe considerar que esto no implica que los precios que se ofrecen a terceras partes, no estén dados en el curso de operaciones comerciales normales, y
- c.** para el descarte de precios, la Solicitante señaló que, “dada la participación de Ternium en una de las principales empresas productoras de planchón en Brasil USIMINAS, hace suponer que esta relación afecta los precios de venta del planchón en el mercado doméstico de Brasil”, sin embargo, únicamente presentó reportes financieros y no evidencia de que efectivamente los precios de venta se vean afectados por estas relaciones. Dicho argumento no debió ser suficiente para iniciar la investigación, ya que se basa en supuestos y no en hechos basados en pruebas positivas.

104. Asimismo, el Grupo Acerero señaló que, al no presentar información de valor normal para Brasil, ArcelorMittal no demostró adecuadamente que no hay ventas de planchón en Brasil, o que las mismas no están dadas en el curso de operaciones comerciales normales, ni tampoco que las ventas no sean significativas, o que exista una situación especial del mercado.

105. Señaló que, de acuerdo con el Anuario Estadístico 2020, del Instituto del Acero en Brasil, consultado en la página de Internet https://acobrasil.org.br/site/wp-content/uploads/2020/06/Anuario_Completo_2020.pdf, en la página 30, reporta ventas de planchón en el mercado interno, por lo que la Solicitante pudo allegarse de elementos como cotizaciones de productores brasileños, como CSP, que incluso en su página de Internet indica su deseo de incrementar su participación en el mercado nacional. Presentó la página de Internet de la empresa <https://www.cspecem.com/en/2017/12/from-csp-to-brazil-slabs-in-the-domestic-market/> del 12 de octubre de 2020. Agregó que la Solicitante pudo obtener información de ArcelorMittal Tubarão que, si bien argumentó que por políticas internas del grupo al que pertenecen no pueden compartir información confidencial entre ellas, puesto que afectaría su competencia, no presentó prueba documental de lo dicho. Agregó que incluso, con base en una nota de SBB encontró precios internos en el mercado de Brasil antes de la pandemia, que oscilan entre 440 y 450 dólares por tonelada a nivel FOB.

106. Derivado de los puntos anteriores, Grupo Acerero señaló que los argumentos presentados por la Solicitante para descartar los precios internos en el mercado brasileño no están debidamente fundamentados, por lo que la autoridad debe desestimarlos y dar por terminada la presente investigación.

107. En este orden de ideas, Ternium México manifestó que, para determinar el valor normal en Brasil, la Solicitante aplicó la opción de valor reconstruido bajo el argumento de que le resultó imposible encontrar precios internos, a pesar de que hizo “una búsqueda exhaustiva”. Señaló que el problema es que, en realidad, no tenía que hacer tal búsqueda, pues como firma, solo tenía que consultarse a sí misma.

108. Señaló que resulta inverosímil que la Solicitante, al estar vinculada con una de las empresas más grandes en el mercado brasileño, ArcelorMittal Tubarão, que además realiza ventas en el mercado interno de planchón a partes no relacionadas y es un exportador activo, “no haya logrado allegarse” de esta información.

109. Manifestó que, en efecto, su compañía afiliada, ArcelorMittal Tubarão, es la tercera empresa siderúrgica en importancia en Brasil. Para acreditarlo, presentó el documento, “Brasil: principales empresas mineras y metalúrgicas 2019, por ingresos”, publicado por Bruna Alves, el 6 de noviembre de 2020. Agregó que no debe perderse de vista que el grupo ArcelorMittal es a escala mundial, el productor número uno como fabricante de acero en el mercado internacional. Proporcionó datos sobre el volumen de la producción de acero bruto de ArcelorMittal, que obtuvo de la publicación “Acero Mundial en Cifras” de 2020, emitido por la Asociación Mundial del Acero (WSA, por las siglas en inglés de “World Steel Association”). Señaló que la Secretaría tenía bases razonables para cuestionar el hecho de que el principal productor global de acero a nivel mundial, cuya filial local ocupa un lugar destacado en el país en cuestión, tenía problemas insuperables para presentar precios domésticos.

110. Ternium México manifestó que ArcelorMittal Tubarão afiliada a la Solicitante, tiene una planta en el estado brasileño de “Espírito Santo”, con una capacidad de producción de acero líquido de 7.5 millones de toneladas de planchones y productos laminados planos. Para sustentar su argumento, proporcionó el artículo sobre “Planta de acero ArcelorMittal Tubarão”, publicado por Global Steel Plant Tracker de octubre de 2020. Agregó que, con datos de la propia Solicitante, el planchón disponible para su venta en Brasil es del 41% mientras que el resto, 59% se destina al autoconsumo para fabricar aceros planos, pero la Solicitante argumenta que no pudo encontrar el precio de una sola tonelada de millones involucradas en ese 41%.

111. Argumentó que, la Solicitante reconoce su afiliación con ArcelorMittal Tubarão, que pertenecen a un mismo grupo, pero por “las políticas del grupo indican que no pueden compartir información confidencial entre ellas, por ejemplo, precios, pues esto afectaría su competencia”. Señaló que el punto no es que dos empresas afiliadas crucen su información, sino que esta pueda fluir hacia la autoridad a través de un representante legal debidamente habilitado, mediante la firma de un acuerdo de voluntades llamado NDA (Non-Disclosure Agreement), que permite que los abogados que representan a dos entidades afiliadas, concentren la información sin que estas la compartan entre sí.

112. Manifestó que esta práctica es tan común que ArcelorMittal no ha tenido dificultades para usarla cuando ha comparecido conjuntamente ante autoridades antidumping estadounidenses. Como ejemplo, señaló que, en el caso de alambres en los Estados Unidos, empresas afiliadas de ArcelorMittal proporcionaron información conjunta, pero inexplicablemente le fue imposible aplicarla al comparecer ante autoridades mexicanas. Para sustentar su argumento, presentó una nota referente a “U.S. finds seven countries dumped steel wire rod” de octubre de 2017, que consultó en la página de Internet <https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-wirerod/u-s-finds-seven-countries-dumped-steel-wire-rod-idUSKBN1CU3AR>.

113. Destacó que, para acreditar que los precios de su empresa afiliada estaban fuera de su alcance, la Solicitante buscó en donde no podían encontrarse, esto es, “acreditó” que no había precios de planchón en los estados de resultados de las firmas consolidadas de las empresas brasileñas; consultó buscadores que reportan precios de exportaciones de planchón y no precios domésticos; consultó casos antidumping de productos diferentes al investigado, y buscó en páginas de Internet suspendidas o especializadas en la industria aeroespacial en las que no encontró precios. Puntualizó que la Solicitante concluyó que esto justificaba “descartar” el uso de precios internos, lo cual, contradice que ArcelorMittal Tubarão realizó ventas de planchón en el mercado interno durante el periodo investigado como la autoridad debió haber confirmado.

114. Arguyó que, la Secretaría debió rechazar que empresas con filiales que producen y venden el producto en el mercado brasileño, estén imposibilitadas para encontrar precios internos. Asimismo, la Secretaría debió rechazar que intentos encaminados a fallar, prueban la incapacidad para encontrar referentes válidos, sobre todo de uno de los principales productores de acero en el país que se investiga.

115. Detalló que la Secretaría, contrario a lo señalado, en los puntos 69 y 70 de la Resolución de Inicio, concluyó que existe la presunción de que los precios del planchón de acero aleado y sin alea en los mercados de Brasil y Rusia no son objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales, debido a tres razones: a) la mayoría de la producción de planchón se dirige al autoconsumo; b) existen ventas inter-compañías, y c) las publicaciones no reportan precios en el mercado interno de Brasil. Sin embargo, Ternium

México manifestó que ninguna de estas razones justifica tal conclusión, debido a que, el que un producto se fabrique en su mayoría para usarse en la propia línea de producción, no convierte las ventas a terceros en una operación que no es de mercado; las ventas inter-compañías no necesariamente son de no mercado y, en todo caso, el razonamiento omite lo que pasa con el resto de las ventas a terceros mercados; el que las publicaciones reporten ciertos precios, no indica si las operaciones comerciales son o no de mercado, y cualquier otra caracterización a partir de ello, es absolutamente especulativa y arbitraria.

116. Agregó que, independientemente de lo anterior, la opción del valor reconstruido se justifica cuando se descartan los precios internos por corresponder a operaciones “no realizadas en el curso de operaciones comerciales normales”, es decir, que “las ventas se han efectuado durante un periodo prolongado en cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar todos los costos dentro de un plazo razonable”, en conclusión, solo después de que los precios no pasan la prueba de costos de acuerdo con el artículo 43 del RLCE. Agregó que la justificación para aplicar esta opción cuando deliberadamente un solicitante dice no encontrar precios o cuando se auto consume una parte determinada de lo fabricado, no existe en la ley y, por lo tanto, se trata de una excusa que no exime a la autoridad de sus obligaciones, por lo que, en consecuencia, la Secretaría violó el artículo 2 del Acuerdo Antidumping.

117. Ternium México puntualizó que, la fuente preferida para determinar el valor normal es la de precios internos en el curso de operaciones comerciales normales, sin embargo, la autoridad decidió no utilizarlos, al aceptar el señalamiento de la Solicitante de que “no había tenido acceso” a dichos precios, agregando que una parte de lo producido localmente se auto consumía o se vendía a partes relacionadas. Señaló que dichos argumentos no constituyen, ni juntos ni separados, una base factual para determinar la inexistencia de operaciones de mercado; en todo caso, tampoco constituyen una base legal para hacerlo, de conformidad con el Acuerdo Antidumping y la jurisprudencia de la OMC.

118. Agregó que, el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping señala que únicamente se podrá determinar el valor normal mediante el precio a un tercer país o mediante el valor reconstruido: i) cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador, o ii) cuando las ventas no permitan una comparación adecuada como consecuencia de una situación especial del mercado o del bajo volumen de ventas. Señaló que, en el Informe UE–Biodiesel, párrafo 6.24, el Órgano de Apelación de la OMC confirmó que únicamente se podrán utilizar valores sustitutivos para el cálculo del valor normal cuando este no pueda determinarse sobre la base de ventas en el mercado interno:

“[...] a nuestro juicio, el párrafo 2 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping se refiere al establecimiento de un valor normal mediante un dato sustitutivo adecuado del precio del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador cuando el valor normal no puede determinarse sobre la base de las ventas en el mercado interno.”

119. Destacó que, en el punto 51 de la Resolución de Inicio, la Solicitante explicó que, para proporcionar la información de valor normal, realizó una búsqueda exhaustiva de precios del planchón de acero aleado y sin alea en el mercado de Brasil y Rusia en diversas fuentes documentales, sin embargo, no logró allegarse de esta información.

120. Manifestó que, lo anterior, muestra la mala fe con la que la Solicitante actúa en este procedimiento, omitiendo información que le era posible obtener. Señaló que, ante esta situación, la Secretaría debió haber actuado prudentemente y exigido a la Solicitante que presentara información de precios internos en el mercado brasileño o pruebas positivas de que no existían operaciones comerciales normales en Brasil y Rusia, en lugar de aceptar que no contaba con información y proceder a calcular el valor reconstruido. Así, la autoridad al no contar con pruebas positivas de que no existen operaciones de mercado relacionadas con los precios internos y aceptar la metodología propuesta por la Solicitante, no cumplió con lo dispuesto en el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping y en los artículos 31 y 32 de la LCE.

121. Al respecto, ArcelorMittal manifestó que, contrario a lo que afirman las importadoras, sí realizó una búsqueda exhaustiva de precios en el mercado interno de Brasil, en fuentes idóneas, tal y como se señaló en el párrafo 53 de la Resolución de Inicio.

122. Reconoció que junto con ArcelorMittal Brasil son empresas afiliadas, pero por las políticas del Grupo, compartir información comercial sensible, como precios o producción entre empresas del Grupo, no es una práctica común, pues en ArcelorMittal a nivel global, se manejan como entidades con autonomía propia y existen directrices en temas de competencia que limitan la posibilidad de compartir información. Lo anterior, contrario a lo que afirman las importadoras, quienes desconocen las políticas internas de ArcelorMittal. Señaló que esta es la razón por la que no se pudo obtener precios en el mercado interno de Brasil a través de ArcelorMittal Tubarão.

123. Además, señaló que las ventas de planchón de ArcelorMittal Brasil en el mercado interno de Brasil son mínimas, menos del 4% durante 2019, ya que como la mayoría de las empresas en Brasil, su producción la dedican mayoritariamente al autoconsumo o al mercado de exportación, lo que por sí mismo ejemplifica el hecho de que no tiene precios representativos en el mercado interno, por lo que independientemente de si podían o no compartir información, la información de precios de ArcelorMittal Brasil, tampoco podría utilizarse para el cálculo del valor normal. Presentó el documento “Boletín de Derecho de Competencia”, publicado por ArcelorMittal en marzo de 2019.

124. Al respecto, la Secretaría manifiesta que las afirmaciones de las importadoras carecen de sustento. Como se describe en el punto 53 de la Resolución de Inicio, ArcelorMittal señaló las distintas fuentes de información que consultó para la búsqueda de precios internos en Brasil, sin encontrarlos:

- a. páginas de Internet de las principales productoras de planchón en Brasil, como Ternium Brasil-Usiminas, CSP y ArcelorMittal Tubarão; consultoras especializadas en el sector de Metal-Mecánica-Siderúrgica; la página de Internet de ESOMAR (Sociedad Europea de Opinión e Investigación de Mercados), que agrupa a empresas de investigación de mercados y datos, con el fin de encontrar otras empresas consultoras que publicaran precios internos;
- b. el Anuario Estadístico de 2020 del Instituto del Acero de Brasil, y
- c. páginas e Internet de diversas autoridades que llevan a cabo investigaciones antidumping, para identificar fuentes de información de precios internos; sin embargo, no encontró investigaciones antidumping de la mercancía objeto de investigación.

125. Adicionalmente, como se describe en los puntos 55 a 57 de la Resolución de Inicio, la Secretaría previno a ArcelorMittal para que proporcionara información que demostrara que el planchón en Brasil se destina principalmente a la fabricación de productos laminados, e indicara la proporción que se destina a la producción integrada de productos laminados y a la venta directa en forma sólida, con el objeto de contar con mayores elementos que justificaran que no era posible utilizar precios internos y utilizar la metodología del valor reconstruido.

126. La Solicitante respondió que, para estimar la producción total de planchón, consideró la suma del planchón disponible para la venta, más la producción de productos rolados planos y, al ser el planchón el producto semiterminado previo a la laminación de aceros planos, asumió que el volumen de producción de productos rolados corresponde al volumen de producción de planchón que los productores autoconsumen en sus líneas de aceros planos.

127. Con datos del Anuario Estadístico de 2020, sobre las ventas de planchón en 2019, estimó que el planchón disponible para su venta corresponde al 41%, mientras que el restante 59% se destinó al autoconsumo para el rolado de productos de aceros planos.

128. Con respecto al argumento de que la vinculación entre empresas supone una afectación de precios, señalado por ArcelorMittal, la Secretaría aclara que en el punto 69 de la Resolución de Inicio determinó que existía la presunción de que los precios del planchón de acero aleado y sin alear en los mercados de Brasil y Rusia no son objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales, es decir, no reflejan condiciones de mercado de manera habitual entre compradores y vendedores independientes. En particular, en el inciso “b” de dicho punto, indicó las empresas relacionadas y observó que existen ventas Inter compañías como es el caso de Ternium Brasil y ArcelorMittal Tubarão en el mercado interno y en los mercados de exportación, y que en algunos casos existen acuerdos de abastecimiento como es el caso de Ternium-Usiminas y Usiminas Compañía Siderúrgica del Atlántico.

129. La Secretaría considera que con base en la información y pruebas aportadas por ArcelorMittal en el inicio de la investigación, realizó un análisis integral para determinar la procedencia de utilizar la metodología de valor reconstruido en Brasil y Rusia, como se indica en el punto 69 de la Resolución de Inicio, de conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE.

130. En relación con el argumento de que en el Anuario Estadístico 2020 del Instituto del Acero en Brasil se reportan ventas de planchón en el mercado interno, la Secretaría verificó que en el anuario se reporta el volumen de ventas de planchón para 2019, sin embargo, no encontró precios internos en el mercado brasileño.

131. Grupo Acerero señaló que, con base en una nota de la SBB encontró precios internos en Brasil, sin embargo, la Secretaría aclara que, dichos precios no son una referencia suficiente, toda vez que la importadora no aportó la información, pruebas y metodología para ajustar dichos precios por inflación para llevarlos al periodo investigado, pues éstos se publicaron en septiembre de 2020; tampoco proporcionó los ajustes correspondientes para obtenerlos a nivel ex fábrica; corresponden a una nota y no así a una publicación de estadísticas de precios de planchón para el periodo investigado.

132. En relación con el argumento de Ternium México, respecto a que el valor reconstruido se justifica cuando las ventas se han efectuado durante un periodo prolongado en cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar todos los costos dentro de un plazo razonable, con base en el artículo 43 del RLCE, la Secretaría esclarece que el argumento es infundado, pues si bien el artículo 43 del RLCE establece que las ventas internas del país exportador o las ventas a un tercer país, podrán considerarse no realizadas en el curso de operaciones comerciales normales por razones de precio, y podrán no tomarse en cuenta en el cálculo del valor normal, únicamente si se determina que esas ventas se han efectuado durante un periodo prolongado en cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar todos los costos dentro de un plazo razonable, en la etapa inicial de la investigación la Solicitante, ni ninguna Solicitante en cualquier investigación antidumping, podrá contar con información de operaciones de venta de los exportadores en su propio mercado ni de costos de producción para realizar la prueba que exige el artículo mencionado, porque es información que no les pertenece. Así, para determinar si las ventas se han efectuado durante un periodo prolongado en cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar todos los costos dentro de un plazo razonable, es preciso contar con las operaciones de venta realmente observadas aportadas por los exportadores comparecientes en la etapa preliminar de la investigación.

b. Precios de exportación a terceros mercados

133. Grupo Acerero argumentó que, suponiendo sin conceder que lo expuesto por ArcelorMittal fuera procedente en relación con los precios internos de Brasil, la Solicitante tampoco justificó por qué el valor reconstruido constituye la mejor opción, cuando existen diversas fuentes, como el SBB para calcular el valor normal a partir de la opción del precio de exportación a un tercer país y que representan precios efectivamente pagados.

134. Señaló que, en respuesta a la prevención, la Solicitante reafirmó que la única información disponible en las publicaciones especializadas como Metal Bulletin, SBB y Metal Expert corresponde a precios de exportación, debido a que las empresas productoras brasileñas tienen una vocación exportadora. En este sentido, agregó que la Secretaría no requirió información para que ArcelorMittal justificara la elección del valor normal, cuando existe mejor información disponible que el valor reconstruido.

135. Destacó que, de acuerdo con la publicación SBB, el precio de exportación a terceros países es más certero que el calculado por la Solicitante, ya que antes de la pandemia se ubicaba entre 440 y 450 dólares por tonelada a nivel FOB, el cual difiere considerablemente del valor normal obtenido por ArcelorMittal para el caso de Brasil.

136. Grupo Acerero manifestó que, suponiendo sin conceder que no existan ventas o no estén dadas en el curso de operaciones comerciales normales, llama la atención que la Solicitante y la autoridad no hayan considerado para la comparación equitativa, el precio de exportación a un tercer país en lugar del valor reconstruido, siendo que la información al respecto sería más idónea y adecuada para el cálculo de valor normal, tomando en cuenta que el objetivo del artículo 2 del Acuerdo Antidumping es lograr una comparación equitativa, con base en pruebas suficientes, exactas y pertinentes, y no permitir una elección del método “a modo” de la Solicitante.

137. La importadora señaló que, con base en los argumentos expuestos, y el hecho de que en el expediente administrativo de la investigación no existen elementos positivos suficientes para sustentar el descarte de precios internos del mercado brasileño, no debió iniciarse la investigación, por lo que, con fundamento en el artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping, deberá ponerse fin a la investigación.

138. Por su parte, Ternium México apuntó que la Solicitante evitó explorar la opción de precios de exportación a un tercer país, que la LCE señala como una posibilidad alterna y que, suponiendo sin conceder que la opción de precios internos no se justifica, el artículo 32 de la LCE, siguiendo lo que señala el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping señala que “... Cuando las operaciones en el país de origen o de exportación a un tercer país que generen utilidades sean insuficientes para calificarlas como representativas, el valor normal deberá establecerse conforme al valor reconstruido”.

139. Señaló que lo anterior, indica considerar los datos de exportación antes de utilizar el valor reconstruido. Asimismo, mencionó que los precios de exportación de Brasil (incluyendo los de la filial de la Solicitante) explican la mala fe de ArcelorMittal. Agregó que dichos precios, que corresponden a una fuente pública que la Solicitante no podía argüir que no tiene acceso, desmienten cualquier alegato de dumping por esta vía, pues en el periodo investigado, los precios de exportación a México de Ternium Brasil fueron superiores a los precios de venta de Brasil a terceros mercados diferentes a México. Así, los precios de exportación resultaban una realidad incómoda que la Solicitante prefirió de mala fe omitir. Presentó los artículos titulados “Bajan los precios de exportación de planchón en Brasil”, del 11 de noviembre de 2019, que consultó en la página de Internet <https://www.steelorbis.com>, y “Los precios brasileños de exportación de planchón suben pero el mercado se detiene por la amenaza arancelaria de EE. UU.”, que consultó en la página de Internet <https://www.metabulletin.com/Article/3908162/Brazilian-slab-export-prices-up-but-market-halted-by-US-tariff-threat.html>, del 6 de diciembre de 2019.

140. Manifestó que por todas estas omisiones deliberadas y de conformidad con los artículos 5.2, 5.3 y 5.8 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría, al no contar con pruebas pertinentes ni suficientes, debe dar por terminada la investigación dado que el incumplimiento del estándar de inicio no es subsanable. Señaló que, en este sentido, el Informe del Grupo Especial México-Tuberías de Acero, párrafo 8.10, determinó el incumplimiento de México de las obligaciones que le correspondían específicamente en la etapa de iniciación y en la propia investigación, determinando como procedente la revocación de las medidas antidumping impuestas:

“...observamos que otros grupos especiales han sugerido que la revocación sería una vía adecuada para la aplicación cuando han constatado múltiples incumplimientos de carácter fundamental y de alcance general de las obligaciones que rigen la iniciación y realización de una investigación. Por ejemplo, el Grupo Especial que se ocupó del asunto Guatemala-Cemento II determinó que Guatemala había actuado de forma incompatible con las obligaciones que le imponía el Acuerdo Antidumping al imponer derechos antidumping a las importaciones de cemento portland gris procedentes de México, y constató que estas infracciones tenían “un carácter fundamental y omnipresente”. El Grupo Especial dijo a continuación lo siguiente:

“En vista del carácter y el alcance de las infracciones cometidas en el presente caso, no podemos imaginar cómo podría cumplir Guatemala correctamente nuestra recomendación sin revocar la medida antidumping en cuestión en la presente diferencia. Por consiguiente, sugerimos que Guatemala revoque la medida antidumping aplicada a las importaciones de cemento portland gris procedentes de México.” (Se omiten citas).

141. Recalcó que la Solicitante no ofreció pruebas suficientes ni pertinentes para acreditar la presunción de la supuesta práctica desleal, y solicitó que se dé por terminada la investigación, dado que no se justifica la continuación de dicho procedimiento.

142. En relación con los argumentos planteados por Grupo Acerero y Ternium México referente a que la Solicitante no justificó el cálculo del valor reconstruido como mejor opción, al existir diversas fuentes de información para emplear el precio de exportación a un tercer país, y que la autoridad no requirió a ArcelorMittal para que justificara dicha metodología, la Secretaría aclara que el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping establece que, 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 considerar el precio de exportación 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.

143. Por su parte, el artículo 31 de la LCE establece que, cuando no se realicen ventas de una mercancía idéntica o similar en el país de origen, o cuando tales ventas no permitan una comparación válida, se considerará como valor normal el precio comparable de una mercancía idéntica o similar exportada a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales, con la condición de que este precio sea el más alto, siempre que sea un precio representativo, o el valor reconstruido.

144. La Secretaría recalca que en ambos artículos no existe un orden de prelación entre el empleo de la metodología de precios de exportación a terceros mercados y el valor reconstruido para el cálculo del valor normal. Es decir, la disyunción “o”, indica una alternativa excluyente, se puede emplear una u otra metodología, mismas que se encuentran al mismo nivel, ya sea precios de exportación a terceros mercados o el valor reconstruido. En este sentido, la Secretaría no tenía la obligación de solicitarle a ArcelorMittal que justificara la opción de valor reconstruido con respecto al precio de exportación a terceros mercados y tampoco que aportara los precios a estos mercados para calcular como otra opción de valor normal.

145. Si bien Grupo Acerero alegó que, con base en la publicación SBB, el precio de exportación de Brasil a terceros países es más certero que el valor reconstruido calculado por la Solicitante, la Secretaría advierte que la comparación de precios referida es improcedente, toda vez que los precios de exportación de Brasil a terceros países se encuentran fuera del periodo investigado y a nivel comercial FOB, por lo que dicha comparación no es adecuada.

146. Por las razones expuestas anteriormente, la Secretaría considera que en el supuesto de que los precios de exportación de Brasil a terceros países de la publicación SBB sean válidos, como se indicó anteriormente, no existe un orden de prelación entre el empleo de la metodología de precios de exportación a terceros mercados y el valor reconstruido para el cálculo del valor normal.

147. Respecto al señalamiento de que, en el periodo investigado, los precios de exportación a México de Ternium Brasil, fueron superiores a los precios de venta de Brasil a terceros mercados diferentes a México, la Secretaría aclara que en el inicio de la investigación no contó con dicha información de precios de Ternium Brasil a México que demostrara que fueron superiores a los precios de exportación de Brasil a terceros mercados, por lo cual, el argumento es improcedente.

148. En relación con el señalamiento de que, de conformidad con los artículos 5.2, 5.3 y 5.8 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría, al no contar con pruebas pertinentes ni suficientes, debe dar por terminada la investigación dado que el incumplimiento del estándar de inicio no es subsanable, la Secretaría reitera que toda vez que examinó la exactitud y la pertinencia de dichas pruebas, de conformidad con el artículo 5.3 del Acuerdo Antidumping, y como lo ha determinado la jurisprudencia de 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 autoridad no podía iniciar la investigación porque no hizo un análisis determinado o porque no tenía un dato específico, sino que se debe aclarar por qué motivo, la falta de ese análisis o ese dato, implica una violación a ese estándar para iniciar.

c. Valor reconstruido

149. Grupo Acerero, indicó que la diferencia entre los precios de exportación y el valor reconstruido se debe en gran medida a la metodología empleada por ArcelorMittal, ya que utilizó su propia información de costos fijos, la cual, al representar el 20% del costo de producción, tiene un impacto importante. Señaló que, pese a indicar que no se pudo allegar de información en Brasil sobre estos costos, su justificación fue que el proceso productivo es similar en ambos países, cuestión que para el proceso de producción podría funcionar, sin embargo, no justificó por qué los gastos fijos serían similares entre México y Brasil, por ejemplo, en términos de salarios, costos de alquiler, publicidad, impuestos, entre otros.

150. En relación con la información empleada para el cálculo de la utilidad y los gastos administrativos, Grupo Acerero señaló que estos corresponden a información corporativa de las empresas propuestas por ArcelorMittal a nivel agregado, versus la opción de precio de exportación a un tercer país, que constituye información específica del producto investigado. Argumentó que, por tal motivo, la información de valor reconstruido que presentó ArcelorMittal no constituye información positiva.

151. Asimismo, Ternium México argumentó que la Resolución de Inicio viola el artículo 2.1 del Acuerdo Antidumping al no justificar el empleo del valor reconstruido. Puntualizó que, con la mera “presunción” de que los precios no corresponden a operaciones comerciales de mercado, la autoridad procedió, a solicitud de ArcelorMittal, a emplear el valor reconstruido.

152. Respecto al cálculo del valor reconstruido, Ternium México puntualizó que la Solicitante imputó costos que se basan en el uso relativo de los propios factores de producción multiplicados por los precios unitarios para Brasil. Es decir, la Solicitante asumió que los productores de Brasil requieren, por ejemplo, “x” kilogramos de mineral de hierro para producir una tonelada de planchón, basándose en el hecho de que ArcelorMittal en México requiere exactamente los mismos kilogramos.

153. Señaló que esta metodología la han utilizado autoridades investigadoras para estimar costos en economías de no mercado, en donde el acceso restringido a un mínimo de información es uno de los aspectos que más caracterizan a esas economías. Sin embargo, no es el caso de este procedimiento y, por el contrario, la información pública permite asegurar que la metodología no solo resulta innecesaria, sino contraproducente, por las siguientes razones:

- a.** existen diferencias en la tecnología aplicada, ArcelorMittal produce el 100% del planchón en México mediante el proceso de producción BOF; mientras que, en Brasil el 22% de las empresas utilizan el EAF. Así, las tecnologías no son necesariamente comparables y la igualdad en la intensidad en el uso de los factores no está garantizada. Para demostrar su argumento proporcionó la publicación “Acero Mundial en Cifras de 2020” de la WSA;
- b.** la asignación de precios de los insumos que hizo ArcelorMittal es una ficción sin pruebas positivas, al considerar como precio del mineral de hierro el precio en China deduciéndole un flete, siendo Brasil uno de los principales países productores de mineral de hierro a nivel mundial. Los precios de un producto puesto en puerto chino, el cual, no se sabe por quién fue cotizado, con o sin flete, no tienen nada que ver con esta realidad. Proporcionó los documentos denominados “Brasil: principales empresas mineras y metalúrgicas 2019, por ingresos”, publicado por Bruna Alves el 6 de noviembre de 2020, y “Mineral de Hierro de Brasil:

descripción general de la industria”, consultado el 26 de noviembre de 2020, que obtuvo de la página de Internet www.austmine.com.au/Events/category/articles-editorials/brazil-iron-ore-industry-overview, en donde se señala que, en 2019, según los ingresos netos, la brasileña Vale S.A., fue la empresa líder en el sector minero y metalúrgico y sus minas se concentran principalmente en Brasil; Gerdau, ocupó el segundo lugar;

- c. la Solicitante aplicó ajustes injustificados y de doble contabilización de beneficios. En el caso de Ternium Brasil, aplicó como margen de beneficio el que se reporta en los Estados Financieros consolidados del grupo en 2019. Consideró como margen de “ganancia razonable” el EBITDA (por las siglas en inglés de Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations) de 15%, y lo aplicó en valor absoluto por 122 dólares por tonelada. La forma en que lo aplica, resulta arbitraria y absurda. En primer lugar, el EBITDA es el rendimiento de la empresa antes de impuestos, sin descontar gastos por intereses, depreciación ni amortización. En un sector donde los costos fijos son altos, implica un alto grado de diferencia con el margen operativo, por ejemplo, el margen operativo de Ternium México consolidado a nivel corporativo, se ubicó alrededor de la mitad de ese nivel, por lo que, el EBITDA infla artificialmente los costos, y
- d. el margen que usó la Solicitante resulta de operaciones globales de varios países como, Argentina, Colombia, los Estados Unidos, Guatemala, México, entre otros, e involucra a una gran variedad de productos incluyendo acero con alto valor agregado, así como operaciones que generan ingresos y rendimientos, que no se refieren al acero, por ejemplo, minería, energía y otras actividades ajenas a la presente investigación. Imputarle un margen de ganancia a una parte del proceso realizado por empresas afiliadas, constituye un ejercicio inaceptable de doble contabilización de rendimientos.

154. ArcelorMittal, replicó que reconoce que hay dos procesos para la fabricación de acero líquido, BOF y EAF, y que empleó para el cálculo el más utilizado, tanto en Brasil, como en Rusia. Lo cual, se sustenta en las cifras presentadas por Ternium México, al señalar que sólo el 22% de las empresas en Brasil utilizan el proceso EAF, lo cual, quiere decir que el otro 78% utiliza el proceso empleado por ArcelorMittal en el cálculo del valor reconstruido, por lo tanto, es razonable su utilización al ser similar al utilizado por la mayoría de empresas en Brasil.

155. ArcelorMittal manifestó que, la razón por la que tomó el precio del mineral de hierro de China, es porque ese país es el principal consumidor de mineral de hierro en el mundo, y los precios del mineral de hierro a nivel mundial consideran el precio puesto en China para su determinación dado su poder monopsonico, lo cual, puede constatare en las diferentes páginas de Internet <https://www.steelbb.com/es/>, <https://www.crugroup.com/prices/steel/> y <https://www.metalbulletin.com/>, de referencias de precios de materias primas, por lo que el precio del mineral de hierro en China es una referencia válida para el cálculo del valor reconstruido, por ser China el principal productor y consumidor de este insumo.

156. Asimismo, ArcelorMittal señaló que el cálculo de la utilidad para Brasil se realizó conforme a lo establecido en el artículo 46 fracción XI, párrafo tercero del RLCE, pues consideró la utilidad de la categoría de los bienes que contienen el producto investigado para ambas empresas, tanto para Ternium Brasil como para ArcelorMittal Brasil, que corresponden a la utilidad para productos de acero, de los cuales forma parte el planchón, dado que no se obtuvo el costo de venta a nivel del planchón.

157. Por su parte, la exportadora brasileña CSP, manifestó que la determinación del valor normal para Brasil propuesto por la Solicitante y confirmado por la autoridad investigadora es ilegal, toda vez que las ventas en Brasil se realizan en el curso de operaciones normales, por lo que no es procedente su reconstrucción.

158. Señaló que, de un análisis concatenado de los artículos 2.1 y 2.2. del Acuerdo Antidumping, así como los artículos 31 y 32 de la LCE, en los que se establecen los supuestos y formas para realizar el cálculo del valor normal cuando éste no pueda obtenerse del mercado interno del país de origen por no encontrarse en condiciones normales o no tener ventas que resulten suficientes para hacer una comparación adecuada, se deberá recurrir a los precios y gastos que se generen de la exportación de un producto idéntico o similar del país de origen a un tercer país.

159. Manifestó que, conforme al artículo 32 de la LCE, se entenderá por operaciones comerciales normales las operaciones comerciales que reflejen condiciones de mercado en el país de origen y que se hayan realizado habitualmente, o dentro de un periodo representativo, entre compradores y vendedores independientes. Señaló que, para que existan operaciones comerciales normales se debe demostrar que: i) las condiciones de mercado en el país de origen sean realizadas de manera habitual o dentro de un periodo representativo, y ii) que dichas operaciones sean entre vendedores y compradores independientes.

160. CSP expuso que las justificaciones presentadas por la Solicitante, descritas en el punto 68 de la Resolución de Inicio para reconstruir el valor normal en Brasil, y aceptadas por la Secretaría, resultan ser totalmente incorrectas y, por lo tanto, ilegales, por lo que es improcedente la determinación del valor normal bajo la metodología de valor reconstruido.

161. Respecto al argumento de que el planchón es un producto semiterminado para el autoconsumo en la fabricación de otros bienes de acero en Brasil, señaló que tal aseveración resulta totalmente falsa, ya que CSP se dedica a la fabricación de planchón para su venta a empresas brasileñas dedicadas a la industria de manufactura, construcción, automotriz y también lo vende a otros países, por lo que, no lo emplea para consumo propio.

162. Agregó que también es incorrecto el argumento de que el planchón se destina únicamente a ventas de exportación o al autoconsumo de las empresas productoras en Brasil, puesto que CSP no utiliza el planchón para producir otros bienes, y a pesar de que la mayor parte de su producción se destina a la exportación por encontrarse en una zona de libre comercio, un 20% de las ventas se orientan a clientes en el mercado interno.

163. Manifestó que la Solicitante señaló que las ventas de planchón en el mercado interno de Brasil son ventas inter compañías, por lo que no es posible considerarlas como realizadas en condiciones de operaciones normales, pero tal conclusión es totalmente falsa, ya que, de acuerdo con su estructura corporativa y los canales de distribución de CSP, las ventas de planchón en el mercado de Brasil son a clientes independientes y no relacionados. Para demostrar su argumento, proporcionó 256 facturas de venta en el mercado interno y un diagrama de su sistema de distribución de las ventas en el mercado interno y de exportación a México.

164. Destacó que, por las razones y pruebas antes señaladas, resulta claro que las justificaciones de la Solicitante para calcular el valor reconstruido resultan falsas, incorrectas e ilegales, toda vez que en el mercado de Brasil existen condiciones de operaciones normales que permiten realizar el cálculo de valor normal con los precios internos, con base en lo establecido en los artículos 31 y 32 de la LCE.

165. Señaló que la reconstrucción resulta ser incorrecta, toda vez que el valor del planchón no se determina mediante los costos de producción, pues resulta necesario contemplar el comportamiento del mercado internacional más los costos de los insumos. Es decir, para construir el valor normal en Brasil, es indispensable tomar en cuenta el comportamiento y referencia de precios de la industria a nivel internacional, pues para el caso específico del planchón, los costos de producción no necesariamente son un reflejo certero del precio del planchón en el mundo, incluyendo en el mercado de Brasil.

166. Argumentó que, de acuerdo con los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31, último párrafo de la LCE para la reconstrucción del valor normal se podrá tomar en cuenta el costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable del país de origen, y deberán tomarse en cuenta las pruebas proporcionadas por los exportadores y productores.

167. Manifestó que los precedentes de la OMC, en el caso WT/DS184/AB/R Estados Unidos-Medidas Antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente de Japón, del 24 de julio de 2011, el Órgano de Apelación resolvió que las autoridades encargadas de la investigación no están obligadas a seguir normas idénticas o específicas para la determinación de ventas en el curso de "operaciones normales".

168. Indicó que el Órgano de Apelación de la OMC señaló que la autoridad investigadora no está obligada a seguir metodologías estrictas de cálculo y debe tomar en cuenta la información de las productoras y exportadoras, de lo cual, resulta evidente que la Solicitante no estaba obligada a aplicar la metodología de reconstrucción, por el contrario, como estrategia para elevar el valor normal en Brasil, no tomó en cuenta el comportamiento de precios a nivel internacional, pues tal comportamiento es clave para el establecimiento de precios en cualquier mercado, incluyendo México y Brasil, así como tampoco consideró que en Brasil existen impuestos internos que forman parte del precio, por lo que los costos de producción no pueden ser los únicos para reconstruir el valor normal.

169. Mencionó que los precios internacionales del planchón, segregados por país, se pueden identificar en publicaciones especializadas en acero, como Steel Market Tracker de la revista Metal Bulletin Research. En la versión pública que se incluye en el expediente administrativo y que la Solicitante presentó, consta que tuvo acceso precios en el mercado internacional para incorporarlos en la reconstrucción, puesto que los costos de producción no resultan suficientes para la determinación del valor normal. Presentó precios de exportación de productos de planchón, los cuales se encuentran a nivel FOB y corresponden a la Comunidad de Estados Independientes y a Brasil. Las referencias se publicaron el 9 de noviembre de 2020, en la revista Steel Market Tracker en la página de Internet www.metalbulletinresearch.com.

170. Solicitó que se desestime el valor reconstruido propuesto por la Solicitante, toda vez que no contempla los elementos necesarios dentro de la industria del acero que resultan fundamentales para la determinación del valor normal y, por el contrario, constituye un valor normal incorrecto y artificioso que no refleja el valor normal en Brasil, por lo que es necesario que la autoridad investigadora se allegue de información y documentación confiable para determinar el valor normal para el cálculo de un posible margen de dumping entre el precio de exportación y precio en el mercado interno de Brasil.

171. CSP señaló que, contrario a las conclusiones de la Solicitante, sí existen ventas en el mercado interno de Brasil a clientes no relacionados en el curso de "operaciones normales", que sirven como referencia para el cálculo del valor normal del planchón. Destacó que, como empresa productora y exportadora del planchón, aproximadamente el 20% de sus ventas en el mercado interno de Brasil se destinan a diferentes clientes no relacionados, por lo cual, es procedente que la Secretaría considere dichos precios, toda vez que se trata de precios reales y confiables y constituyen la mejor información disponible.

172. Al respecto, ArcelorMittal manifestó que, si bien CSP señala que el planchón que produce no se dedica al autoconsumo sino a la exportación y ventas en el mercado interno, y que éstas representan un 20% de sus ventas, resulta contradictoria su aseveración al señalar que no es necesaria la reconstrucción del valor normal, pues al comparar los códigos de producto vendidos en Brasil y los exportados a México, reportados en el formulario oficial, se encuentra que solo uno de los códigos vendidos en el mercado interno es idéntico al exportado a México, por lo cual, para calcular el valor normal del resto de los códigos de producto, se tendrá que optar por la alternativa de valor reconstruido. Por lo tanto, la reconstrucción del valor normal es totalmente procedente y legal, contrario a lo que afirma CSP.

173. Por su parte, NLMK argumentó que, para justificar el inicio de una investigación antidumping, la autoridad investigadora requiere pruebas suficientes, es decir, pruebas con información exacta y pertinente con respecto a la práctica de dumping, daño y la relación causal, de acuerdo con el artículo 5.3 del Acuerdo Antidumping.

174. Puntualizó que el artículo 2.1 del Acuerdo Antidumping establece los elementos y las reglas para determinar la existencia de dumping, y que un producto es objeto de dumping cuando su precio de exportación es inferior a su valor normal, por ejemplo, el precio en el mercado interno de Rusia. Señaló que normalmente se utilizarán los precios en el mercado interno del país exportador, salvo que se demuestre que dichas ventas no se dan en el curso de operaciones comerciales normales.

175. Explicó que de conformidad con el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping, se reconoce que las ventas internas en el país exportador pueden no darse 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. no hay un volumen suficiente de ventas internas. Agregó que, en caso de que alguna de las tres situaciones ocurra, la autoridad investigadora puede recurrir a la metodología del valor reconstruido con precios, costos y datos reales, relacionados con el país investigado de conformidad con el artículo 2.2.2 del Acuerdo Antidumping.

176. Agregó que este precepto no autoriza utilizar o mezclar datos que no sean reales o que no pertenezcan a la producción de la mercancía y el país investigado, es decir, no es jurídicamente válido sustituir datos de una empresa mexicana para reconstruir el valor normal, porque no serían datos reales relacionados con la producción y venta del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales del producto objeto de investigación.

177. Sostuvo que la Secretaría llegó a la determinación de dumping sin examinar debidamente si las pruebas del valor normal en Rusia eran lo suficientemente adecuadas, precisas o exactas. Al no cerciorarse correctamente de la exactitud y pertinencia de las pruebas relativas, la autoridad investigadora corre el riesgo de no acreditar debidamente el dumping y, por ende, dictar una Resolución de Inicio ilegal e inconstitucional.

178. Precisó que la Secretaría cometió dos errores fatales. En primer lugar, porque no justificó su determinación de que las ventas internas de Rusia no son objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales y, en segundo lugar, las pruebas aportadas por la Solicitante no fueron adecuadas, precisas y exactas para determinar el valor normal de Rusia, mediante el valor reconstruido, de conformidad con el artículo 2, párrafos 1, 2 y 2.2, del Acuerdo Antidumping.

179. Puntualizó que en el punto 69 de la Resolución de Inicio, la Secretaría estableció la presunción de que la mercancía investigada en Rusia no es objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales porque "no reflejan condiciones de mercado de manera habitual entre compradores y vendedores independientes".

180. NLMK cuestionó las pruebas que utilizó la Secretaría para reconstruir el valor normal de Rusia que se describe en el punto 86 de la Resolución de Inicio, así como la determinación que se detalla en el punto 87 de dicha Resolución, toda vez que los conceptos del valor reconstruido deben basarse en precios, costos, gastos y datos reales relacionados con la producción y venta del producto y el país investigado.

181. Manifestó que, no obstante, la Secretaría aceptó una metodología incompatible con los artículos 2.2 y 2.2.2 del Acuerdo Antidumping, pues como se desprende del punto 86 de la Resolución de Inicio, la Solicitante sustituyó los costos fijos de Rusia con sus propios costos fijos; es decir, mezcló costos variables y utilidades. El resultado es un valor normal mexicano-ruso, equivalente a tratar de construir y diseñar una “matrushka” lo más similar a las reglas del arte ruso, pero el artista decide pintar la muñeca rusa con diseños mexicanos. Evidentemente, la matrushka no sería típica de Rusia. Detalló que, si los costos fijos utilizados para reconstruir el valor normal no son de Rusia sino mexicanos, el resultado no es propiamente una metodología de reconstrucción de valor normal de Rusia y debió ser desestimada por inexacta.

182. Arguyó que toda investigación antidumping debe sustentarse en pruebas suficientes, idóneas, adecuadas, pertinentes y exactas en cuanto al dumping, daño y la relación causal, de conformidad con el artículo 5.3 del Acuerdo Antidumping, por lo cual, la Secretaría violó su derecho a la seguridad jurídica y legalidad, al determinar sin pruebas suficientes que se configuraba la práctica de dumping, comparando un precio de exportación con un valor reconstruido que se obtuvo mediante una metodología inconsistente y datos imprecisos o inexactos.

183. Argumentó que al omitir examinar si la prueba de costos fijos de Rusia contenía datos pertinentes o exactos para integrarla en el cálculo del valor reconstruido, la Secretaría utilizó costos fijos de México, es decir, la reconstrucción no se basó en datos relacionados con el costo de producción del producto investigado en Rusia, de conformidad con el artículo 2.2 y 2.2.2 del Acuerdo Antidumping. Por consiguiente, la Resolución de Inicio es ilegal porque la autoridad investigadora indebidamente consideró que contaba con pruebas suficientes de la presunta práctica de dumping por parte de los productores rusos, ya que las pruebas, información y datos utilizados para valor reconstruido de Rusia no son idóneos, exactos, adecuados o precisos.

184. Sobre las manifestaciones planteadas por Grupo Acerero, Ternium México, CSP y NLMK, sobre el valor reconstruido, ArcelorMittal replicó que presentó argumentos y pruebas suficientes en la solicitud de inicio de investigación y en la prevención realizada por la Secretaría, para demostrar que el uso del valor reconstruido está plenamente justificado, pues los precios en el mercado interno de Brasil no están dados en el curso de operaciones comerciales normales por las razones expuestas en la Resolución de Inicio en los párrafos 51 a 70, las cuales fueron validadas por la autoridad investigadora.

185. Agregó que, al optar por el valor reconstruido de Brasil y Rusia, la Secretaría no violó el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping al actuar de manera imparcial, y quedó plenamente establecido que la Solicitante presentó pruebas suficientes para establecer la presunción de la práctica desleal en el inicio de la investigación.

186. ArcelorMittal solicitó que la Secretaría desestime los argumentos de las empresas, toda vez que no demostraron el por qué no fue correctamente aplicable la metodología de valor reconstruido, ya que únicamente presentan alegaciones sin fundamento alguno.

187. Presentó dos estudios de mercado sobre el mercado del planchón en Brasil y en Rusia, elaborados por una empresa consultora en diciembre de 2020, en los cuales, señala que los precios internos en el mercado doméstico no son precios confiables, además de que no hay publicaciones de los mismos, por no llevarse a cabo en el curso de operaciones comerciales normales, debido a las siguientes situaciones: i. se refleja que las ventas se realizan entre partes relacionadas, ii. la vocación exportadora de los productores de planchón, y iii. las ventas son insuficientes en el mercado doméstico, ya que la mayoría del planchón o se exporta o se auto consume. Señaló que lo anterior, corrobora y prueba que la información presentada en el inicio de la investigación fue la información que tuvo razonablemente a su alcance.

188. Indicó que los estudios de mercado corroboran y prueban la información presentada por la Solicitante, misma que fue valorada y analizada por la Secretaría y fue la información que tuvo razonablemente a su alcance, por lo que, contrario a lo que afirman las importadoras y las exportadoras, los argumentos y pruebas presentados para descartar los precios internos están debidamente fundamentados y la autoridad investigadora no cometió ningún error al determinar que las ventas internas en ambos países no estaban dadas en el curso de operaciones comerciales normales y, por lo tanto, es necesaria la reconstrucción del valor normal.

189. Respecto a los costos fijos que consideró, la Solicitante indicó que representan una “proxy” de los costos que enfrentan los productores en Brasil y Rusia, lo anterior, basado en que el proceso de producción del planchón por medio del proceso de aceración por BOF, es un proceso altamente utilizado para la producción de planchón a nivel mundial.

190. La Secretaría considera que los alegatos planteados por Grupo Acerero, Ternium México, CSP y NLMK, en el sentido de que la Secretaría no contó con las pruebas positivas relacionadas con el cálculo del valor reconstruido, carecen de sustento.

191. Así, de análisis de la información del costo de producción, gastos generales y utilidad efectuado, la Secretaría determinó con fundamento en los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 fracción II de la LCE y 46 del RLCE, utilizar los costos de producción, gastos generales y utilidad propuestos por ArcelorMittal, para calcular el valor normal, ya que es la información que tuvo razonablemente a su alcance en el inicio de la investigación.

192. Para llegar a dicha determinación, la Secretaría reitera que, como se describe en los puntos 71 a 87 de la Resolución de Inicio, analizó y valoró la información y pruebas, y replicó la metodología aportadas por ArcelorMittal para el cálculo del valor reconstruido en Brasil y Rusia, en dólares por tonelada, por lo que determinó procedente la aplicación de la metodología propuesta por la Solicitante, toda vez que los datos de las materias primas y de los insumos, los cuales representan alrededor del 70% de la estructura de costos, se obtuvieron para cada uno de los países investigados y corresponden al periodo objeto de investigación.

193. Al respecto, 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 a las exportaciones a un tercer país apropiado o al valor reconstruido. Estas dos excepciones se refieren a cuando no hay ventas internas en el curso de operaciones comerciales normales, o cuando las ventas no pueden utilizarse.

194. En cuanto a las ventas internas, el Órgano de Apelación de la OMC, en la controversia Estados Unidos—Acero laminado en caliente (DS184) indicó que “el texto del párrafo 1 del artículo 2 impone expresamente cuatro condiciones para que las ventas puedan utilizarse en el cálculo del valor normal: en primer lugar, la venta debe realizarse “en el curso de operaciones comerciales normales”; en segundo lugar, la venta debe ser del “producto similar”; en tercer lugar, el producto debe estar “destinado al consumo en el país exportador”, y en cuarto lugar, el precio debe ser “comparable”.

195. La utilización de los precios de las ventas internas para la comparación entre el precio de exportación y el valor normal, está condicionada al cumplimiento de dichas condiciones y no solamente a la existencia de ventas internas. En ese sentido, la autoridad investigadora debe corroborar que, efectivamente, dichas condiciones se cumplen, lo que implica que la autoridad investigadora debe estar en posibilidad de acceder a los datos relativos a las ventas internas a fin de verificar que la información es utilizable (o bien, ajustarla para su utilización). Si la autoridad investigadora no está en posibilidad de determinar que dichas condiciones se cumplen, debido a que no tiene acceso a los datos específicos de las ventas internas existentes, evidentemente no podrá utilizar esa información.

196. Ante la falta de información, la autoridad investigadora no podría constatar la existencia de ventas internas y que, además, cumplan con las condiciones indicadas por el Órgano de Apelación, por lo que no puede constatar que el producto similar es objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador que permitan una comparación adecuada y, por lo tanto, puede recurrir así a una de las dos opciones para el cálculo del valor normal, que son los precios de las ventas a un tercer país, a condición de que este precio sea representativo, o el valor normal reconstruido.

197. Por otra parte, dentro de las opciones con que cuenta la autoridad investigadora para calcular el valor normal (ya sea por ventas a un tercer país o por reconstrucción), el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC ya ha determinado que no existe una jerarquía entre los métodos establecidos en el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping, con la que se limite la forma en que la autoridad investigadora debe elegir alguno de ellos. En efecto, tal como señaló el Grupo Especial que conoció de la controversia Estados Unidos—Tuberías para perforación petrolera (Corea) (DS488), “al establecer una elección, el párrafo 2 del artículo 2 no limita ni impone expresamente la forma en que la autoridad debe hacer esa elección. Por lo tanto, la autoridad tiene libertad para elegir qué método utilizar sobre la base de sus propios criterios, en caso de que opte por establecerlos”. Consecuentemente, la autoridad investigadora puede utilizar la metodología que considere pertinente en cada caso, sin que haya alguna norma que le obligue a dar prioridad a una sobre otra.

198. Con respecto al argumento de que ArcelorMittal no justificó que los gastos fijos que empleó sean similares entre México y Brasil, la Secretaría aclara que en el punto 86, inciso h de la Resolución de Inicio, se señala que la Secretaría le previno para que justificara la razón de utilizar sus propios costos fijos. En respuesta, la Solicitante explicó que investigó y sustituyó las referencias de precios de los insumos en Brasil y Rusia y, como resultado, concluyó que los insumos de ambos orígenes representaron alrededor del 70% del costo total de producción. Agregó que el resto de los costos corresponden prácticamente a los costos fijos

para los cuales no existe un mercado en el cual se puedan derivar las referencias de Brasil y Rusia y, dado que el proceso productivo de ArcelorMittal es similar al que se utiliza en Brasil y Rusia, los gastos fijos son también similares a los que se erogarían en dichos países. La Solicitante explicó que, los costos fijos se basaron en los costos de operación (mano de obra, mantenimiento y servicios generales) considerando la similitud en los procesos productivos de Brasil y Rusia, como se señaló en los incisos e, f y g del punto 71 de la Resolución de Inicio.

199. ArcelorMittal aclaró que realizó una búsqueda exhaustiva de información de gastos fijos en la producción de planchón en ambos países, sin embargo, en la información financiera de las empresas no se desglosa a nivel del planchón, sino que se integra para el total de las operaciones, las cuales, en su mayoría, producen y comercializan una amplia gama de productos o, en otros casos, las empresas ni siquiera publican su información financiera. La Secretaría aceptó la información de los gastos fijos, como se señala en el punto 88 de la Resolución de Inicio, determinó calcular el valor reconstruido mediante la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable para el planchón de acero al carbón y aleado originario de Brasil y Rusia, tal y como lo señalan los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 fracción II de la LCE, y 46 de su Reglamento.

200. En referencia al argumento de que la utilidad y los gastos administrativos corresponden a información corporativa de las empresas a nivel agregado, versus la opción de precio de exportación a un tercer país que refiere a información específica del producto investigado, la Secretaría aclara que, como se indicó anteriormente, no tenía la obligación de requerirle respecto a precios a terceros mercados como una opción de valor normal, toda vez que ambas metodologías, valor reconstruido y precios a terceros mercados se encuentran al mismo nivel.

201. En relación al argumento de Ternium México, referente a que en la Resolución de Inicio se viola el artículo 2.1 del Acuerdo Antidumping al no justificar el empleo de valor reconstruido, la Secretaría considera que su señalamiento es improcedente. En los puntos 69 y 70 de la Resolución de Inicio, la Secretaría motivó las razones que justifican la procedencia de emplear la metodología de valor reconstruido, pues de conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE, determinó que existía la presunción de que los precios del planchón de acero aleado y sin alear en los mercados de Brasil y Rusia no son objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales, es decir, no reflejan condiciones de mercado de manera habitual entre compradores y vendedores independientes, por las siguientes razones:

- a. observó que, en ambos países, alrededor del 60% de la producción total de planchón de acero se destina principalmente al autoconsumo para la fabricación de productos terminados, mientras que el resto se destina a la comercialización en los mercados de exportación. La misma conducta se observa a nivel de empresa productora, tanto en Brasil como en Rusia, las principales fabricantes de planchón de acero lo destinan primordialmente al autoconsumo para la fabricación de productos terminados;
- b. también observó que, existen ventas inter compañías como es el caso de Evraz, Severstal y Novolipetsk Steel Company en Rusia, y Ternium Brasil y Arcelormittal Tubarão en Brasil, en el mercado interno y en los mercados de exportación, y que en algunos casos existen acuerdos de abastecimiento como es el caso de Ternium - Usiminas y Usiminas Compañía Siderúrgica del Atlántico, y
- c. con base en las publicaciones especializadas en el mercado del acero, como Metal Expert, Metal Bulletin y SBB, observó que no se reportan precios de planchón de acero en el mercado interno de Brasil y Rusia; sino que se reportan precios de productos laminados en frío o en caliente correspondientes al mercado interno en ambos países.

202. Por las razones anteriores, consideró procedente calcular el valor normal conforme a la metodología de valor reconstruido, pues, con base en 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.

203. De acuerdo a lo descrito en los puntos 51 a 53 de la Resolución de Inicio, ArcelorMittal propuso como primera opción para el cálculo del valor normal la utilización de precios internos en Brasil y Rusia, explicó que realizó una búsqueda exhaustiva de precios del planchón de acero aleado y sin alear en el mercado de Brasil y Rusia en diversas fuentes documentales, sin embargo, no logró allegarse de esta información. Aclaró que el mercado del planchón de acero a nivel mundial es diferente a los mercados de productos terminados de acero, debido a que el planchón se utiliza para la producción de productos laminados en frío o en caliente, es decir, no es un producto de consumo final, es un insumo que se utiliza para la fabricación de productos laminados de mayor valor agregado. Explicó que los productores de planchón de acero son los mismos que producen los productos laminados y realizan ventas entre empresas relacionadas, razón por la cual, es difícil encontrar publicaciones de precios internos.

204. Contrario a lo manifestado por Ternium México, en relación a que la Secretaría debió haber exigido a la Solicitante que presentara información de precios internos en el mercado brasileño o pruebas positivas de que no existían operaciones comerciales normales en Brasil y Rusia, en el punto 55 de la Resolución de Inicio, se señala que la Secretaría previno a ArcelorMittal para que proporcionara información que demostrara que el planchón en Brasil y Rusia, se destina principalmente a la fabricación de productos laminados en procesos productivos integrados continuos y se somete a un proceso de enfriamiento para su posterior comercialización, y que indicara la proporción que se destina a la producción integrada de productos laminados y a la venta en forma sólida, esto con el objeto de contar con mayores elementos que justificaran la razón del por qué no le era posible utilizar precios internos y, en su caso, utilizar la metodología del valor reconstruido. En su respuesta a la prevención ArcelorMittal, tal como se describe en el punto 61 de la Resolución de Inicio, proporcionó videos de los procesos productivos del acero, en donde se aprecia que el planchón de acero se destina principalmente a la producción de productos laminados en procesos productivos integrados continuos y/o que se somete a un proceso de enfriamiento para su posterior comercialización.

205. Así, a partir del análisis de la información proporcionada por ArcelorMittal, señalada en los puntos 51 a 68 de la Resolución de Inicio, la Secretaría determinó que, de conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE, existe la presunción de que los precios del planchón de acero aleado y sin alear en los mercados de Brasil y Rusia no son objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales, es decir, no reflejan condiciones de mercado de manera habitual entre compradores y vendedores independientes, por las siguientes razones:

- a. con base en la información del Instituto del Acero de Brasil para 2019, replicó los datos aportados por la Solicitante y observó que, en ambos países, alrededor del 60% de la producción total de planchón se destina principalmente al autoconsumo para la fabricación de productos terminados con mayor valor agregado, mientras que el resto se destina a la comercialización en los mercados de exportación. La misma conducta se observa a nivel de empresa productora, tanto en Brasil como en Rusia, toda vez que las principales fabricantes de planchón lo destinan primordialmente al autoconsumo para la fabricación de productos terminados, esto, a partir de la información financiera de las empresas rusas;
- b. con base en los diagramas de estructura, catálogos y estados financieros, observó que existen ventas inter compañías como es el caso de Evraz, Severstal y Novolipetsk Steel Company en Rusia, así como Ternium Brasil y ArcelorMittal Tubarão en Brasil, en el mercado interno y en los mercados de exportación y, en algunos casos, existen acuerdos de abastecimiento, como es el caso de Ternium-Usiminas y Usiminas Compañía Siderúrgica del Atlántico, y
- c. con base en las publicaciones especializadas en el mercado del acero, como Metal Expert, Metal Bulletin y SBB, observó que no se reportan precios de planchón en el mercado interno de Brasil y Rusia, sino que se reportan precios de productos laminados en frío o en caliente correspondientes al mercado interno en ambos países.

206. Por lo anterior, en el punto 70 de la Resolución de Inicio, la Secretaría determinó la procedencia de 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.

207. En referencia al argumento de que, el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping señala que únicamente se podrá determinar el valor normal mediante el precio a un tercer país o mediante el valor reconstruido, y que el Órgano de Apelación en el Informe UE–Biodiesel confirmó que únicamente se podrán utilizar valores sustitutivos para el cálculo del valor normal cuando éste no pueda determinarse sobre la base de ventas en el mercado interno; al respecto, la Secretaría coincide plenamente con el señalamiento de Ternium México y con la determinación del Órgano de Apelación, pues reitera que, como se indica en los puntos 69 y 70 de la Resolución de Inicio, como resultado del análisis de la información proporcionada por ArcelorMittal, la Secretaría determinó precedente calcular el valor normal conforme a la metodología de valor reconstruido, toda vez que, 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, es decir, en la etapa inicial de la investigación, la Secretaría no contó con información para determinar el valor normal con base en las ventas en el mercado interno de Brasil.

208. La Secretaría insiste que, en el punto 69 de la Resolución de Inicio, con base en la información y pruebas aportadas por ArcelorMittal descritas en los puntos 51 a 68, determinó que, en esa etapa de la investigación y de conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE, determinó que existe la presunción de que los precios del planchón en los mercados de Brasil y Rusia no son objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales, es decir, no reflejan condiciones de mercado de manera habitual entre compradores y vendedores independientes.

209. En relación con la afirmación de que los precios de exportación de Brasil explican la mala fe con la que actuó ArcelorMittal porque tuvo acceso a éstos, y que desmienten cualquier alegato de dumping porque dichos precios fueron superiores a los precios de venta de Brasil a terceros mercados diferentes a México, la Secretaría advierte que tal y como se indicó en el punto anterior, ArcelorMittal no estaba obligada a explorar la opción de precios de exportación a un tercer país para el cálculo del valor normal antes de considerar la metodología de valor reconstruido. Adicionalmente, la Secretaría observó que los precios señalados por Ternium México no distinguen el tipo de planchón, ya sea aleado y sin alear y se encuentran a nivel CFR, es decir, los precios de exportación a terceros mercados son más altos porque incluyen un flete marítimo, por lo que su argumento es improcedente.

210. En referencia al señalamiento de Ternium México, en torno a que las tecnologías en Brasil y México no son necesariamente comparables, por lo que la intensidad en el uso de los factores no está garantizada, la Secretaría aclara que, con base en la propia información proporcionada por esta importadora, referente a la publicación el "Acero Mundial en Cifras de 2020", se indica que la principal tecnología empleada en Brasil para la producción de acero crudo es el BOF, con una participación del 76%, ArcelorMittal también produce el acero siguiendo la misma ruta y, de acuerdo con la respuesta al requerimiento de información de Ternium Brasil, afirmó que utiliza la tecnología BOF. Por lo anterior, dado que existe similitud en la tecnología empleada en Brasil, la de la Solicitante y la de Ternium Brasil, se confirma el señalamiento de ArcelorMittal que se describe en el punto 71 inciso i, de la Resolución de Inicio, pues acreditó que la similitud en los procesos productivos de los tres países, justifican utilizar su propia estructura de costos para la reconstrucción del valor normal en Brasil y Rusia, por lo que, el argumento de Ternium México no tiene sustento.

211. Adicionalmente, la Secretaría observó en la respuesta al requerimiento de información formulado a NLMK sobre la tecnología empleada en la fabricación del acero al carbón y aleado, la exportadora respondió que produce mediante el proceso BOF. Además, señaló que un planchón de acero al carbón y planchón de acero aleado obtenido a través del EAF o BOF, es similar porque tienen características y composición química muy parecidas, lo que les permite cumplir exactamente las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.

212. Respecto al argumento de que la asignación de precios de los insumos que hizo ArcelorMittal es una ficción sin pruebas positivas, al considerar como precio del mineral de hierro el precio en China, la Secretaría aclara que el precio del mineral de hierro se obtuvo de Comtrade (Naciones Unidas) en la página de Internet <https://comtrade.un.org/>, como se indica en el punto 86 inciso f de la Resolución de Inicio. Asimismo, tal como se indica en el punto 155 de la presente Resolución, ArcelorMittal comprobó, a partir de diversas páginas de Internet, de referencias de precios de materias primas, que China es el principal productor y consumidor de mineral de hierro, por lo tanto, la Secretaría considera que este argumento carece de sustento.

213. En relación a que la Solicitante aplicó un margen de beneficio absoluto a de Ternium Brasil por 122 dólares por tonelada, la Secretaría aclara que las afirmaciones de Ternium México son improcedentes. En primer lugar, ArcelorMittal aplicó un promedio de la utilidad que obtuvo de Ternium Brasil y ArcelorMittal Tubarão y, en segundo lugar, el dato del EBITDA corresponde, de acuerdo a la prueba documental que la Solicitante aportó, a embarques de acero.

214. Como se indicó en el punto 86 inciso k de la Resolución de Inicio anterior, para calcular la utilidad en Brasil, consideró los datos de EBITDA (por las siglas en inglés de Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations) de los estados financieros de Ternium Brasil y Arcelormittal Tubarao de 2019. Obtuvo un promedio de la utilidad con base en el segmento de acero en dólares por tonelada. Aclaró que no tuvo información a su alcance sobre el costo de venta a nivel del planchón de acero, por lo que, conforme al artículo 46 del RLCE, fracción XI, párrafo tercero, consideró la utilidad de la categoría de los bienes que contienen el producto investigado para ambas empresas, que corresponden a la utilidad para productos de acero y afirmó que el planchón forma parte de los productos de acero.

215. Como se indicó en los puntos 87 y 88 de la Resolución de Inicio, la Secretaría replicó el cálculo del valor reconstruido en Brasil y Rusia, en dólares por tonelada y determinó procedente la aplicación de la metodología propuesta por la Solicitante. Calculó el valor reconstruido mediante la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable para el planchón de acero al carbón y aleado originario de Brasil y Rusia, tal y como lo señalan los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 fracción II de la LCE, y 46 de su Reglamento.

216. En relación con el argumento de la exportadora CSP, referente a que para calcular el valor normal se deberá recurrir a los precios y gastos que se generen de la exportación de un producto idéntico o similar del país de origen a un tercer país, la Secretaría considera que el señalamiento es improcedente, toda vez que, en los artículos señalados por la exportadora, 2.1 y 2.2. del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE, no se contempla que deben considerarse los precios y “gastos que se generen de la exportación de un producto idéntico o similar del país de origen a un tercer país” para calcular el valor normal.

217. En referencia a que la metodología del valor reconstruido resulta ser incorrecta, toda vez que el valor del planchón no se determina mediante los costos de producción, sino que resulta necesario contemplar el comportamiento del mercado internacional más los costos de los insumos, la Secretaría advierte que el argumento de CSP es inadmisibles, pues con base en los artículos 2.2. del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE, no se establece que el valor reconstruido no se determina mediante los costos de producción y que deba atenderse el comportamiento del mercado internacional más los costos de los insumos. Cabe mencionar que, de acuerdo a lo señalado en los puntos del 71 al 86 de la Resolución de Inicio, la Secretaría determinó precedente la aplicación de la metodología propuesta por ArcelorMittal, toda vez que los datos de las materias primas y de los insumos, representan alrededor del 70% de la estructura de costos, refieren a cada uno de los países investigados y corresponden al periodo objeto de investigación.

218. Adicionalmente, en relación con la afirmación de CSP con respecto a que la Solicitante tuvo acceso a precios en el mercado internacional para incorporarlos en la reconstrucción, puesto que los costos de producción no resultan suficientes para la determinación del valor normal, la Secretaría considera que el señalamiento hecho por la exportadora se encuentra fuera de lugar, pues no existe el sustento legal que permita incorporar dichos precios en la metodología de la reconstrucción porque según la exportadora, los costos de producción no resultan suficientes para la determinación del valor normal. Tal y como se describe en los puntos 87 y 88 de la Resolución de Inicio, la Secretaría calculó el valor reconstruido mediante la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable de acuerdo como lo señalan los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 fracción II de la LCE, y 46 del RLCE.

219. Con respecto a su solicitud de que se consideren sus precios en el mercado interno de Brasil para el cálculo del valor normal, porque refieren a ventas a clientes no relacionados en el curso de operaciones normales, la Secretaría aclara que, si bien CSP proporcionó la base de sus operaciones de ventas internas, así como sus facturas comerciales, en esta etapa de la investigación, esta información no pudo ser considerada para el cálculo del valor normal como se explica a continuación.

220. Uno de los requisitos fundamentales para calcular el valor normal vía precios internos a CSP, es que haya presentado sus costos de producción y los gastos generales del planchón. En este sentido, en la pregunta 50 del formulario oficial de investigación, se le solicitó a la exportadora que aportara para cada código de producto idéntico o similar al exportado a México, los costos de producción y los gastos generales. En respuesta, señaló “N/A”, es decir, que esta información no aplica y no proporcionó la información solicitada.

221. Por esta razón, la Secretaría no contó con los elementos para determinar que las ventas en el mercado interno de planchón idéntico o similar al exportado a México durante el periodo investigado no fueron realizadas a precios inferiores a los costos unitarios (fijos y variables) de producción, más los gastos administrativos, de venta y de carácter general en los términos del artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping.

222. En relación a las manifestaciones de la exportadora NLMK, en torno a que la Secretaría debe contar con precios, costos y datos reales relacionados con la producción y venta del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales del producto objeto de investigación para la reconstrucción del valor normal, la Secretaría reitera que, en el inicio de la investigación la Solicitante se basó en pruebas que tuvo razonablemente a su alcance para el cálculo del valor reconstruido.

223. La Secretaría reitera que en los puntos del 71 al 86 de la Resolución de Inicio, se detalla la información, así como las pruebas que la Solicitante aportó para acreditar la metodología del valor reconstruido, por lo que, de conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 fracción II de la LCE, y 46 del RLCE, la Secretaría determinó precedente la aplicación de la metodología propuesta por la Solicitante, toda vez que los datos de las materias primas y de los insumos, los cuales representan alrededor del 70% de la estructura de costos, se obtuvieron para cada uno de los países investigados y corresponden al periodo objeto de investigación.

224. Como se explica en los puntos del 93 al 102 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 razonable que tenga a su alcance la Solicitante, es decir, no se busca imponerle una carga excesiva.

225. Con respecto a los argumentos de Grupo Acerero, Ternium México, así como de los exportadores CSP y NLMK, en relación a que, en el inicio de la investigación, la Secretaría no contó con las pruebas suficientes, objetivas, precisas, adecuadas y exactas, relativas a la reconstrucción del valor normal de Brasil y Rusia, la Secretaría dice de las afirmaciones de las comparecientes. En los puntos 67 y 68 de la Resolución de Inicio, se detalla la información y las pruebas que la Solicitante aportó para acreditar la procedencia de aplicar la metodología de valor reconstruido. Al respecto, la Solicitante manifestó que, de conformidad con los artículos 2.2 y 5.3 del Acuerdo Antidumping, 31 de la LCE y 75 fracción X del RLCE, la información, justificaciones, así como pruebas que aportó, sustentan la solicitud, ya que refieren a hechos, datos y pruebas que razonablemente estuvieron disponibles para acreditar que la metodología del valor reconstruido cumple con la legislación en la materia. La Secretaría aclara que, valoró las pruebas y consideró que son pertinentes, suficientes y objetivas, por lo que determinó procedente calcular el valor normal conforme a la metodología de valor reconstruido, con base en el artículo 31 de la LCE y 2.2 del Acuerdo Antidumping, pues 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, como se señala en el punto 70 de la Resolución de Inicio.

G. Análisis de discriminación de precios

1. NLMK

a. Consideraciones metodológicas

226. NLMK explicó que, de acuerdo con su sistema contable, utiliza dos conceptos para clasificar los códigos de producto, "código del material" y "denominación del material". Explicó que, en el código del material, se identifica si un planchón es comprimido o sin compresión. Los últimos cuatro dígitos son el número de serie de la descripción del nombre comercial del producto, incluido el nombre planchón, el grado de acero y el estándar al que corresponde el producto.

227. Aclaró que las principales características que inciden en el costo de los planchones son la composición química, los parámetros geométricos, la desgasificación, la complejidad, la limitación del contenido de azufre, entre otros. Argumentó que esta información se puede corroborar en la lista de suplementos que presentó en la metodología de determinación de precios para el mercado nacional y en la lista de suplementos en la guía de precios de productos de exportación.

228. NLMK manifestó que los productos suministrados a su único cliente en el mercado interno son asignados según sus características físicas, mientras que según la composición química y los estrictos requisitos de calidad de la superficie se consideran como productos con una tecnología y complejidad más elevada. En los precios de venta a dicho cliente se aplican recargos según los requisitos de limitación sobre el contenido de azufre, de acuerdo con la complejidad de la composición química del acero; además, se toman en cuenta los recargos por la aleación de manganeso (teniendo en cuenta el logro de los valores objetivo para este elemento), y por la micro aleación de los siguientes elementos: cromo, cobre, níquel, molibdeno, niobio, vanadio, titanio, silicio, aluminio y boro. Detalló que todos los recargos se aplican durante la etapa de cálculo del precio y no se reflejan como puntos separados en las facturas comerciales de venta.

229. Puntualizó que la composición química se refleja en los códigos de producción y es un factor principal que influye en el costo de fabricación. Por lo tanto, no es posible realizar ajustes en las ventas en su mercado interno, ya que distorsionaría el curso ordinario de operaciones comerciales.

230. Aclaró que los códigos de producto vendidos en el mercado interno no coinciden con los códigos exportados a México. Señaló que en el mercado interno fueron vendidos productos con características químicas y de consumo significativamente diferentes, tales como planchones que son utilizados en la producción de tuberías para la industria del gas. Indicó que el costo y, por consiguiente, el precio del planchón aumenta en relación con su composición química y calidad de la superficie de las mercancías.

231. Al respecto, la Secretaría requirió a NLMK para que explicara a qué se refiere que el planchón vendido en el mercado interno no coincide con los códigos de producto exportados a México, ya que son significativamente diferentes por las características químicas y de consumo.

232. En respuesta, presentó un listado de composiciones químicas con los códigos de producto de materiales exportados a México, a terceros mercados de exportación y los vendidos en el mercado interno, con sus especificaciones reales promedio para diez elementos químicos: carbón, manganeso, cromo, cobre, níquel, titanio, vanadio, molibdeno, niobio y boro.

233. La Secretaría identificó 12 códigos de producto vendidos a México, 52 exportados a terceros países y 59 en el mercado interno. Indicó que, al comparar los valores de los códigos de producto, puede asegurarse que la composición química para los diversos códigos de producto es diferente.

234. Explicó que la principal diferencia está en las características del uso, los planchones vendidos en el mercado interno están destinados a la fabricación de láminas gruesas de acuerdo con la OTU 14-106-792-2011, la cual refiere a las “Condiciones Técnicas Generales”, documento en el que se describen todos los requerimientos de producción de su único cliente en el mercado interno, mientras que los planchones vendidos a México están destinados a la fabricación de acero laminado en caliente, para uso y posterior transformación en acero laminado en frío o para galvanización.

235. Al respecto, proporcionó facturas comerciales y sus documentos anexos, tales como contratos, comprobantes de pago de la mercancía, contrato de venta, conocimiento de embarque, y la lista de empaque, que amparan la totalidad de las operaciones de exportación a México en el periodo investigado.

236. Asimismo, presentó facturas comerciales de venta en el mercado interno, con sus documentos anexos, como lista de empaque, certificado de control (en el que se indica el número de contrato y de orden, el grado de acero y las especificaciones químicas de varios elementos), recibo de carga y orden de pago.

237. Aclaró que es imposible transferir parte del costo de un código de material a otro, porque esto no sólo violaría el algoritmo o metodología de cálculo, sino que provocaría distorsiones en los costos del producto. Detalló que la transferencia de costos de un código de material a otro no hace idénticos los códigos que difieren según su composición química y características. Además, tal operación contradice las reglas de contabilidad de costos de NLMK, por esta razón, no hay códigos de producto idénticos o iguales en las ventas en el mercado interno de Rusia con los exportados a México, motivo por el cual no aportó información para realizar un ajuste por diferencias físicas a los precios internos.

238. En lo referente a los precios en el mercado interno, la Secretaría analizó el listado de las composiciones químicas de los códigos de producto exportados a México y los vendidos en su mercado y observó que no eran comparables, por lo que atendió su solicitud de considerar las ventas de exportación de NLMK a terceros mercados.

239. NLMK manifestó que en el mercado de exportación a terceros países se vendieron tres códigos de producto completamente idénticos a los exportados a México, y que éstos se pueden emplear para calcular el valor normal. Puntualizó que, al comparar los códigos de producto con sus composiciones químicas, es evidente que la composición química real promedio es prácticamente la misma. Para comprobar su argumento presentó una tabla comparativa de las especificaciones químicas de los tres códigos exportados a México y los vendidos a terceros mercados.

240. La Secretaría le requirió a NLMK, respecto a su señalamiento, de que los precios de venta a terceros países representan una base razonable para determinar un valor normal, debido a que ciertos tipos de mercancías similares o completamente idénticas, en su respuesta, presentó una tabla con la composición química de todos los códigos de materiales suministrados durante el periodo investigado, que se evidencia que la composición química real promedio para tres códigos de producto en consideración es prácticamente la misma. La Secretaría analizó la comparación de las especificaciones de los tres códigos de productos exportados a terceros mercados y observó diferencias en los valores de cuatro de los diez elementos químicos, mientras que, en el tercer código, la diferencia se encontró en seis elementos, por esta razón, la afirmación de NLMK, respecto a que en el mercado de exportación a terceros países se vendieron tres códigos de producto completamente idénticos a los exportados a México, es incorrecta. Con base en lo anterior, la Secretaría determina que existen contradicciones que no permiten asegurar una comparación equitativa a partir de los códigos de producto reportados por NLMK en el mercado de exportación a terceros países.

241. Aunado a lo anterior, la Secretaría considera que la propuesta de NLMK no tiene base legal, ya que es inconsistente con lo dispuesto en artículo 2.2 de Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE, como se indica a continuación:

- a. de conformidad con el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping, se señala que, cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno 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 un precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país apropiado, a condición de que este precio sea representativo, y
- b. por su parte, el artículo 31 de la LCE establece que cuando no se realicen ventas de una mercancía idéntica o similar en el país de origen, o cuando tales ventas no permitan una comparación válida, se considerará como valor normal, el precio comparable de una mercancía idéntica o similar exportada a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales, y este precio deberá ser el más alto, siempre que sea un precio representativo.

242. La Secretaría advierte que NLMK no consideró lo establecido en los artículos señalados, al no proponer el precio de exportación a terceros mercados que sea representativo y/o que sea el más alto para el cálculo del valor normal. Por esta razón, la Secretaría no contempló su propuesta de emplear los 3 códigos de producto vendidos en terceros mercados de exportación idénticos a los exportados a México.

243. Por lo descrito en el punto anterior, la Secretaría determinó emplear la metodología de valor reconstruido para el cálculo del valor normal de NLMK, de conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 fracción II de la LCE.

b. Precio de exportación

244. La productora explicó que las ventas de exportación se realizan por medio de su empresa comercializadora vinculada, NLMK Trading. Reportó las ventas de exportación a su comercializador vinculado NLMK Trading, así como las ventas del comercializador al cliente mexicano con sus respectivos ajustes, tales como flete marítimo, inspección de carga en puerto (survey) y gastos generales de venta y administración y gastos financieros, en dólares por tonelada. Las ventas de exportación a México se clasifican en 12 códigos de producto. Manifestó que sus ventas de exportación cumplen con las especificaciones de la mercancía investigada.

245. Aportó una muestra de facturas comerciales de venta con sus documentos anexos a éstas: lista de empaque, conocimiento de embarque y documentos que confirman el envío a México.

246. 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 significativas.

247. La Secretaría requirió a NLMK para que proporcionara sus facturas VAT (por las siglas en inglés de "Value Added Tax") generadas en las operaciones de venta entre NLMK y NLMK Trading. Al respecto, respondió que la tasa del impuesto al valor agregado en las operaciones de exportación es 0%. Para demostrar su afirmación, proporcionó la disposición jurídica vigente aplicable del Código Fiscal de la Federación de Rusia, No. 117-FZ, Sección VIII Impuestos Federales, Capítulo 21. Impuesto al valor agregado. En el artículo 164 relativo a las tasas impositivas, se indica que la tributación se realiza a una tasa impositiva del 0% al vender mercancías exportadas bajo el régimen aduanero de exportación, incluidas en el régimen aduanero de zona franca.

248. Para verificar la lógica económica de que NLMK Trading no pierde en su actividad como intermediario, la Secretaría realizó el siguiente procedimiento:

- a.** correlacionó las bases de datos proporcionadas por NLMK Trading y NLMK, correspondientes a las ventas de exportación a México;
- b.** posteriormente, comparó el precio de cada una de las operaciones de NLMK Trading ajustadas por flete marítimo, inspección de carga en puerto (survey), gastos generales de venta y administración y gastos financieros, contra el precio al que le vendió NLMK;
- c.** de la comparación anterior, la Secretaría observó que en ocasiones el precio de NLMK Trading resultó menor que el de NLMK, por lo cual, no se verifica la lógica económica, y
- d.** por esta razón, para calcular el precio de exportación a México, la Secretaría utilizó el precio de NLMK Trading cuando el resultado arrojó que fue inferior al de NLMK, en caso contrario, empleó el de NLMK.

249. La Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado para cada uno de los 12 códigos de producto en dólares por tonelada, a partir de las ventas que NLMK exportó a México a través de su comercializadora NLMK Trading, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE.

c. Ajustes al precio de exportación

250. NLMK propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, a partir del precio de NLMK Trading al primer cliente no relacionado. Señaló que, NLMK Trading incurre en costos por flete marítimo, inspección de carga en puerto, gastos de venta, administración y financieros. Asimismo, para llevar los precios a nivel ex fábrica, la Secretaría lo ajustó por el flete interno en que incurre NLMK por la distancia desde la planta al puerto.

i. Flete marítimo

251. Para ajustar por flete marítimo, NLMK proporcionó una base de datos donde muestra la información sobre los gastos en que realmente incurre su comercializadora vinculada. Manifestó que el cálculo se realiza en base a los pagos reales a los proveedores dependiendo de su ubicación de acuerdo con los conocimientos de embarque, los cuales, reportan las operaciones que los conforman. La Secretaría observó que el total de operaciones para cada conocimiento de embarque es el que se reporta en la factura de flete marítimo, de esta manera constató el valor en dólares, el volumen en toneladas y el gasto por flete marítimo que se ve reflejado en la base de datos del precio de exportación de NLMK a México, así como el cliente, número y fecha de factura y de pago.

252. Acreditó dicho ajuste con la presentación de una muestra de seis facturas de flete marítimo con su respectivo comprobante de pago.

ii. Inspección de carga en puerto

253. En relación con este ajuste, NLMK Trading indicó que se refiere al costo de los servicios de inspección de carga en el puerto que fueron pagados por la empresa en adición al flete.

iii. Gastos generales

254. Para el cálculo de los gastos de venta, administración y financieros, utilizó un balance conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS, por las siglas en inglés de "International Financial Reporting Standards"), cuya fuente son los Estados de Ingresos de NLMK Trading, correspondientes al periodo investigado. La Secretaría observó que las cifras utilizadas, efectivamente corresponden a las que reporta el Estado de Ingresos de NLMK Trading.

iv. Flete interno

255. NLMK explicó que el costo real de los gastos de transporte se calcula de acuerdo con los costos reales, según las cuentas del proveedor de servicios, y se registra en el sistema contable, por lo que propuso, para determinar los gastos de transporte, utilizar a la par, la cantidad de gastos de transporte estimada ajustada según los costos reales, es decir, obtuvo un factor de la división entre estos montos (costo real entre costo estimado), el cual, fue aplicado al monto reportado por flete interno por operación en sus ventas de exportación a NLMK Trading.

256. Sustentó dichas cifras con la captura de pantalla de su sistema contable para el costo real y, para el costo estimado, presentó un apéndice donde proporciona información sobre el costo de transporte incluido en el precio del producto, de acuerdo con la guía de precios.

d. Determinación

257. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría consideró razonable ajustar el precio de exportación por los conceptos de flete marítimo, inspección de carga en puerto, gastos generales y flete interno, para NLMK Trading y por flete interno para NLMK considerando la información y metodología aportada por la productora.

2. CSP**a. Consideraciones metodológicas**

258. CSP presentó una explicación de cómo se conforman los códigos de producto exportados a México. Detalló que los códigos de producto se definen de acuerdo con la composición química de cada uno de los planchones que se destinan a un cliente, por tanto, para distinguir qué código de producto le corresponde al planchón de acero al carbón y al planchón de acero aleado, depende de la composición química que se aplique. Señaló que cada cliente puede solicitar las especificaciones que requiera.

259. Proporcionó la descripción de cada uno de los elementos que integran los códigos de producto; captura de pantalla de su sistema contable que muestra el registro de los códigos de producto exportados a México, así como las especificaciones químicas requeridas por sus clientes en México.

260. Explicó que, de acuerdo con su sistema contable, se describen varias características del planchón exportado a México, entre ellas, especificación de códigos, material, descripción del material, número de factura, nombre del cliente que recibe la mercancía o al que se destina y nombre del comercializador.

261. Adicionalmente, proporcionó una lista de códigos de producto, con sus características adicionales tales como, el código del material, descripción del material, grado de acero, especificación del cliente, el grueso, ancho, largo, el proceso de enfriado, la descripción de dicho proceso de enfriamiento, y el tipo de planchón, aleado o al carbón.

b. Precio de exportación

262. CSP proporcionó las ventas de exportación a México realizadas durante el periodo investigado correspondientes al planchón, que se efectuaron a través de dos comercializadores y cuya entrega del producto se realiza directamente al cliente final en México. Las ventas de exportación a México realizadas por CSP se clasificaron en 22 códigos de producto.

263. La Secretaría requirió a la exportadora para que explicara si paga algún tipo de comisión en las ventas de exportación a México que realizó a través de empresas comercializadoras y, en su caso, reportara el monto que pagó en cada una en las operaciones de exportación a México. CSP respondió que cobra un precio por planchón a los comercializadores y, posteriormente, ellos pueden determinar un precio adicional a los clientes finales, por lo cual, CSP no cuenta con información sobre la comisión por el precio que los comercializadores acuerden con los consumidores finales en México.

264. Presentó facturas de venta, contratos de venta con clientes mexicanos, conocimientos de embarque y órdenes de compra, que amparan la totalidad de las operaciones de exportación a México en el periodo investigado. Señaló que los precios del producto investigado son netos de descuentos, bonificaciones y reembolsos, conforme a lo establecido en el artículo 51 del RLCE. En dichos documentos, la Secretaría no pudo identificar un cargo por comisión.

265. La Secretaría comparó el valor, volumen, cliente, términos de venta, fechas de factura y fechas de pago con lo reportado en la base de datos de las ventas de exportación a México, sin encontrar diferencias significativas.

266. La Secretaría determinó calcular un precio de exportación promedio ponderado en dólares por tonelada para el periodo investigado del planchón que CSP exportó a México, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 40 del RLCE.

c. Ajustes al precio de exportación

267. CSP propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular por flete externo, otros gastos y por modificación en el plazo de pago, además, la Secretaría determinó aplicar un ajuste por crédito.

i. Flete externo

268. El productor brasileño señaló que en el caso de operaciones que reportan un Incoterm CFR, se incurre en un gasto por flete, desde que la embarcación sale del puerto de origen al puerto de llegada y entrega el pedido. En su respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría, CSP explicó que el flete externo se calcula de acuerdo con el flete en el mercado, por lo que aportó un ejemplo para el cálculo del flete en dólares por tonelada, el cual fue replicado por la Secretaría sin encontrar diferencias.

ii. Otros gastos

269. CSP indicó que este ajuste se refiere a las especificaciones extras solicitadas que cada cliente requiere para el planchón determinado. Señaló que, el cálculo en particular depende de cada especificación química añadida por dicho cliente.

270. Proporcionó un archivo que contiene el cálculo en donde selecciona cada uno de los elementos extras que requiere el cliente. El archivo incluye las especificaciones químicas requeridas por sus dos clientes en México y no presentó la metodología del cálculo. Sin embargo, la empresa lo reportó en la base de las ventas de exportación a México y obtuvo el monto del ajuste en dólares por tonelada, por lo que la Secretaría determinó aplicarlo en esta etapa de la investigación.

iii. Modificación en el plazo de pago

271. CSP en su respuesta al requerimiento explicó que el ajuste se basa en cambios en el plazo de pago, detalló que, derivado de problemas financieros en el periodo investigado, solicitó a algunos clientes cambiar el plazo de pago y les hizo un descuento por pronto pago, que únicamente se debió a cambios de fechas de pago, es decir, el plazo original que era de 30 días después del B/L pasó a 9 días, por lo que aplicó un descuento por pronto pago, lo cual no implica un interés de por medio.

272. En la base de datos, la Secretaría observó que el ajuste es con signo negativo. Al respecto, toda vez que se trata de un descuento al precio, con fundamento en el artículo 51 del RLCE, la Secretaría lo aceptó para efecto de obtener el precio en dólares por tonelada neto de descuentos, bonificaciones y reembolsos.

iv. Crédito

273. La Secretaría determinó aplicar un ajuste por crédito, toda vez que en la base de datos observó que existe un plazo de pago por la diferencia de días entre la fecha de factura y la fecha de pago de venta. Aplicó la tasa de interés Libor promedio en dólares que obtuvo de la fuente de Bloomberg, y que comprende el periodo investigado, esta información se encuentra en el expediente administrativo de la investigación y fue proporcionada para calcular el ajuste por crédito en las ventas de exportación de Brasil a México.

d. Determinación

274. Con base en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, y 51, 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el precio de exportación por los conceptos de flete externo, otros gastos, modificación en el plazo de pago y por crédito, de acuerdo con la información y metodología que CSP presentó.

3. Ternium Brasil**a. Códigos de producto**

275. Ternium Brasil explicó que produce todos los planchones conforme las especificaciones técnicas particulares de cada cliente, es decir, todos son "trajes a la medida". Indicó que desde que el planchón sale de la colada continua hasta que se despacha al cliente final, se requiere que se quede en inventario temporalmente para que termine el proceso de enfriamiento y también para que pase por las líneas de condicionamiento, si es que requiere otro tipo de tratamiento. Agregó que otros elementos que influyen, es el tiempo que permanecen en inventario y la programación de la logística para su transporte, sea tren o buque.

276. Manifestó que el tipo de tecnología que utiliza para fabricar el planchón de acero al carbón y planchón de acero aleado, es el BOF. Asimismo, señaló que el proceso de producción sigue los mismos pasos generales para los aceros al carbono y aleados. Aclaró que la distinción es solo en términos de la composición química del acero producido, según lo solicitado por cada cliente. Agregó que no hay distinciones de proceso en relación con el acero producido para el mercado interno en Brasil y para la exportación a México, y que todos los planchones son solidificados utilizando proceso de enfriamiento controlado en la máquina de colada continua. Aclaró que solo el grado de acero determina el costo y el precio del planchón, ya que el grado de acero fija las especificaciones de consumo de insumos para la fabricación, ruta de fabricación y uso posterior del planchón por el cliente.

277. Presentó una tabla en la que identifica y correlaciona los códigos de producto en la cadena de comercialización de Ternium Brasil, Ternium Procurement y Ternium México.

b. Precio de exportación

278. Para el cálculo del precio de exportación, Ternium Brasil proporcionó sus ventas de exportación a México, realizadas durante el periodo investigado (enero a diciembre de 2019), correspondientes al planchón, clasificadas en 82 códigos de producto.

279. Precisó que las ventas de exportación a México se hicieron únicamente a su cliente vinculado Ternium México por medio de la comercializadora relacionada Ternium Procurement. Presentó facturas de venta y documentos relacionados con la exportación de la mercancía investigada.

280. Mencionó que los precios del producto investigado son netos de descuentos, bonificaciones y reembolsos, luego de que algunas ventas fueron ajustadas por notas de crédito o débito relacionadas con correcciones o reclamos en la venta de la mercancía investigada.

281. Presentó la base de datos de las ventas realizadas por Ternium México del producto objeto de investigación, en forma de producto transformado, al primer cliente no relacionado. Reportó los precios unitarios en dólares por tonelada, tal como aparece en la factura de venta. Anexó los documentos remitidos a los clientes no relacionados e información sobre las características técnicas del producto investigado.

282. Explicó los canales de distribución a través de los que llegan las importaciones de planchón a México, los términos de venta pactados, así como los tipos de transportación y el destino de la mercancía. Presentó una hoja de trabajo en la cual relacionó el volumen importado y el vendido a los clientes no relacionados, a través del número de la factura de venta del exportador y el número de pedimento.

283. También, indicó que una parte de lo importado en el periodo investigado pudo haberse despachado antes de este periodo, por ejemplo, lo que se importó en México en enero de 2019 pudo haberse despachado a fines del 2018 y, en contrapartida, una parte de lo cubierto en el mismo periodo no se importó, es decir, la exportación no se concretó e ingresó a territorio nacional en el 2020.

284. Agregó que, otra causa de las diferencias entre lo que se importó y se vendió al primer cliente no relacionado, son las mermas, es decir, la pérdida de material en la operación que se origina como consecuencia natural de la logística de la operación productiva.

285. Como se señaló anteriormente, Ternium Brasil solo vendió la mercancía investigada a través de su cliente vinculado Ternium México por medio de la comercializadora relacionada Ternium Procurement, por consiguiente, la Secretaría calculó el precio de exportación reconstruido de la mercancía investigada a partir del precio de venta al primer cliente no relacionado de la empresa vinculada, ello de conformidad con los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 50 del RLCE. Para ello, dedujo del precio al cliente no relacionado, los gastos en que se incurrió entre la exportación y la reventa, incluido un monto por concepto de gastos generales y utilidad generada por la importación y distribución.

286. Con la finalidad de calcular el precio de exportación reconstruido, correlacionó las operaciones de importación de Ternium México con las operaciones de exportación de Ternium Procurement, a través del número de factura de venta de la exportadora Ternium Brasil, considerando el volumen del exportador, la Secretaría excluyó del cálculo las operaciones que se encontraban fuera del periodo investigado. Asimismo, la Secretaría también decidió utilizar las ventas al primer cliente no relacionado en las que sí pudo confirmar la trazabilidad de la exportación de Ternium Brasil y la venta al primer cliente no relacionado realizada por Ternium México y no consideró las operaciones entre Ternium México y Tenigal por ser una parte vinculada. Teniendo en cuenta lo anterior, la Secretaría identificó 74 códigos exportados a México.

c. Deduciones al precio de exportación de Ternium México

287. Para calcular el precio de exportación reconstruido, Ternium México proporcionó la información y pruebas que permitieron a la Secretaría deducir del precio al primer cliente no relacionado los conceptos de reembolsos y bonificaciones, gastos por embalaje, gastos por flete al primer cliente no relacionado, otros ajustes, gastos generales, costo de transformación y margen de utilidad.

288. Asimismo, aportó una base de datos de ventas de importación de su proveedor relacionado Ternium Brasil, que incluyen las deducciones por internación a territorio mexicano del producto objeto de investigación hasta la bodega de Ternium México. Presentó copia de una muestra de pedimentos, facturas y documentos anexos. Adicionalmente, proporcionó una base de datos en la que correlaciona las ventas a sus clientes no relacionados, con las compras realizadas a Ternium Brasil, a través de la comercializadora Ternium Procurement.

289. En la base de datos del precio de exportación reconstruido, la Secretaría se percató de varias diferencias en el valor y el volumen, entre lo exportado por Ternium Brasil, lo reportado por Ternium México, y lo vendido al primer cliente no relacionado, entre otras. La Secretaría requirió a Ternium México para que aclarara dichas diferencias. Al respecto, respondió que se debe a las mermas o desperdicio generado por los procesos productivos al transformar la mercancía, así como el volumen que no fue vendido en el periodo investigado y forma parte del inventario, acotó que la diferencia también se puede deber al desfase natural de la operación, llámese transporte, operación en aduana, procesamiento e inventario, etc.

i. Reembolsos y bonificaciones

290. Ternium México, indicó que el total de los reembolsos y bonificaciones (provisiones, notas de crédito y notas de débito) del año, se distribuyen entre las ventas del mismo periodo por cliente. En los casos en que no haya ventas a un cliente en el periodo, la distribución se realiza entre todos los clientes.

291. Proporcionó los reembolsos y bonificaciones por operación de venta al cliente no relacionado de la mercancía investigada, así como el soporte documental que corresponde a ejemplos de notas de crédito y de cargo. La Secretaría comparó la documentación aportada contra la base de datos, sin encontrar diferencias.

292. Indicó que los signos negativos representan notas de débito por diferencias en precio o cancelación de provisiones de crédito de periodos anteriores, y que son movimientos contables acreedores. También se pueden presentar signos positivos, que indican deducciones a la facturación efectuada, como ajustes de precios a la baja según contrato con los clientes, corrección de precio mal facturado a la baja, etc.

ii. Gastos por embalaje

293. Ternium México señaló que los gastos por embalaje se refieren al material que utiliza para el movimiento de las mercancías. La información la obtuvo directamente de su sistema contable (SAP). Aportó ejemplos en hojas de trabajo en donde se observan los montos asignados e impresiones de pantalla obtenidos de su sistema contable. La Secretaría requirió a la empresa para que explicara la existencia de cifras negativas por embalaje contenidos en su base de datos. Respondió que la diferencia se debe a gastos mal imputados a cuentas de embalaje y que ocurren cuando en un centro de costos se registra un reverso de provisión superior al gasto devengado en el mismo mes o se ajusta la provisión de un mes anterior porque fue mal estimada, lo cual, puede originar un movimiento acreedor por excepción.

294. La Secretaría observó que el ajuste propuesto corresponde a un gasto realizado por Ternium México y coincide con lo reportado en la base de datos y la documentación anexa.

iii. Gastos por flete al cliente no relacionado

295. Señaló que el ajuste por flete proviene de una extracción del sistema SAP de una consulta de sumas y saldos (balance), la cual está compuesta por los siguientes rubros: fletes pagados por devoluciones de clientes, demoras de camión y/o ferrocarril pagadas a los transportistas, seguro crediticio que contrata la empresa para asegurar el cobro de las ventas a crédito, el costo de los siniestros en transporte de los materiales que se envían a los clientes, comisiones sobre ventas, consumibles y otros gastos de documentación relacionadas a las remisiones de venta y embarques y rentas de locomotoras.

iv. Otras deducciones

296. Ternium México incluyó en la base de datos dos columnas que identificó como “otros ajustes”. Explicó que se refieren a productos clasificados como “segundas” o como “over rolling”. Proporcionó ejemplos y anexó facturas soporte. Indicó que las etiquetas de “Primeras”, “Segundas” y “Over Rolling” identifican el mercado al que van orientados los productos vendidos al primer cliente no relacionado. Para cada clasificación señaló lo siguiente:

- a. productos clasificados como “segundas”: explicó que son mercancías que no cumplen con los estándares de calidad asociados al producto final comprometido con el consumidor, por ejemplo, láminas con defectos en la superficie, con dimensiones fuera del rango de tolerancia, con desperfectos en el proceso de laminación, etc. Alegó que, debido a los defectos en el producto final, estos productos son adquiridos por el consumidor final a precios considerablemente menores, ya que no cumplen con los estándares de los de “primera calidad”, y
- b. productos clasificados como “over rolling”: señaló que son productos que por el volumen de carga en el molino fueron producidos en demasía respecto a lo requerido para la venta efectiva, o bien son recuperados por alguna otra razón de índole comercial, por ejemplo, cancelación de órdenes, modificación de pedidos, etc. Agregó que, para evitar una acumulación excesiva de inventarios, estos productos, pese a que tienen las características del producto de primera calidad, se comercializan en canales de distribución alternos, como son subastas, remates, etc., en donde los precios de venta son menores a los de otros productos. Finalmente, señaló que la identificación de que se trata de un producto clasificado como “over-rolling”, es objetiva, pues se determina a partir de la categoría del cliente y queda plasmada en los registros del sistema de ventas de Ternium México y, en ocasiones, en la descripción de las facturas (por ejemplo, OV, OVR). La Secretaría observó que las cifras reportadas por Ternium México, relacionadas con la columna de “otros ajustes”, coinciden con lo reportado en los ejemplos proporcionados y su documentación anexa.

v. Otros ingresos, egresos y gastos generales

297. Ternium México indicó que de acuerdo con la información contable y financiera de sus estados financieros (Estados de Resultados) de 2019, obtuvo directamente los factores aplicables a los conceptos “otros ingresos y egresos” y de gastos generales (de venta, administración y financieros). Al respecto, la Secretaría le requirió para que explicara la metodología de cálculo y aportara la documentación y pruebas correspondientes. Ternium México respondió que, excepto por los gastos de flete que están asignados específicamente por factura, el resto de los gastos generales se prorratearon en función de los ingresos por considerarse que están más correlacionados con el valor monetario de las transacciones que con el volumen vendido, y que dicha información se obtuvo de sus estados financieros.

298. La Secretaría replicó el cálculo de los factores aplicados por los conceptos referidos en el punto anterior y observó que las cifras proporcionadas por Ternium México en su base de datos de precio de exportación reconstruido corresponden a la contenida en su estado financiero, y que la obtención de los factores y su aplicación son consistentes con la metodología propuesta.

vi. Costos de transformación

299. Ternium México explicó que el producto que importa se somete a un proceso de transformación, por lo que la mercancía que se vende al primer cliente no relacionado, no es la misma que importó, por lo que propuso ajustar el precio por concepto de costos de transformación. La Secretaría requirió a Ternium México para que explicara de manera detallada cómo obtuvo cada una de las cifras utilizadas en su cálculo. Como respuesta, Ternium México explicó que contempló todos los costos que se adicionan al acero (incluida la merma), por ejemplo, energéticos, mano de obra, ferroaleaciones, materiales y repuestos, pintura, depreciaciones y resto de costos fijos. Presentó varias hojas de trabajo con ejemplos de los cálculos

realizados e impresiones de pantalla de su sistema contable. Proporcionó el costo total incurrido en la fabricación del producto vendido, según sus características físicas y químicas, así como el costo del planchón en el producto vendido, considerando el método de primeras entras-primeras salida (FIFO) asignadas a dichos productos vendidos. Agregó que el sistema de costos de Ternium México tiene la capacidad de realizar la trazabilidad de los productos que se venden, es decir, se conoce cuál fue la ruta de proceso por la que pasó el producto vendido, así como la cantidad y precios de los insumos utilizados en la fabricación.

300. Ternium México explicó la metodología empleada en el cálculo de los costos de transformación en que se incurre en la valuación del producto, que incluye los siguientes elementos:

- a. trazabilidad de productos vendidos: el modelo de costos arroja la trazabilidad del producto fabricado, y cuáles fueron las líneas por las que pasó, así como la cantidad y los precios utilizados en la fabricación de los productos;
- b. costo de transformación (costos directos, fijos y variables): existe una cuenta contable que identifica el concepto gastado e identifica la línea productiva, en los cuales se carga el gasto incurrido. Para los costos variables, el consumo de los materiales corresponde a los utilizados en la línea productiva por cada tipo de producto, mientras que para los costos fijos se determinan cuotas trimestrales, mismas que se agregan al costo del producto acorde a la línea en la que fue procesada. Estas cuotas son determinadas con la sumatoria de cuentas contables identificadas como depreciaciones, amortizaciones y gastos indirectos de fabricación dentro de sus respectivos centros de costos relacionados a las líneas de producción; otros costos: dentro de otros costos están las reparaciones extraordinarias, obsolescencias, gastos por ineficiencias propias a las líneas de producción (depreciaciones, amortizaciones, gastos indirectos de fabricación e ineficiencias de consumo), y los efectos extraordinarios en los precios de los insumos;
- c. material cargado: es el costo del acero ingresado a las líneas productivas integrado por la cantidad consumida expresada en puesta a mil (PAM) de manera mensual, además del precio de consumo valuado acorde a FIFO para la línea inicial y el precio de producción del acero específico de la línea precedente (cascada). Ternium México señala que en este rubro se tiene identificado el proveedor origen del acero;
- d. recuperos: en el proceso productivo se genera una merma o desperdicio de acero, el cual se vende como subproducto y se le da un beneficio a la línea por este concepto. Las mermas pueden ser por temas cualitativos (calidad) o tecnológicos (por la naturaleza del proceso, cortes en los rollos de puntas y colas, desorilles, etc.);
- e. costo transformación: insumos necesarios para procesar el material cargado (acero), por ejemplo, energía eléctrica, gas natural, ferroaleaciones, zinc, pintura, etc.;
- f. fijos: gastos indirectos de fabricación incurridos en el proceso productivo. "Fijos Dep PL" es la depreciación, amortizaciones y gastos de mantenimiento y operativos de cada línea productiva y "Fijos Estructura" son otros gastos que se incurren en las áreas productivas que no se asignan de manera directa al producto;
- g. costo unitario procesado: es la suma de los costos del material cargado, neto de recuperos, costo de transformación y los costos fijos, y
- h. producción ponderada: es la suma de los costos del material cargado por origen específico, recuperos, costo de transformación y los costos fijos, que variarían en función del material cargado.

301. Para identificar cada uno de los conceptos, Ternium México proporcionó ejemplos de la asignación de cada una de las cifras. Acotó, que la valuación se hace con un agrupador donde especifica el producto terminado, el proveedor al que fue comprado, la planta en la que fue procesado, y que cuenta con un sistema que guarda la trazabilidad física de cada planchón hasta su venta como producto terminado.

302. La Secretaría observó que las cifras utilizadas por Ternium México, relacionadas con los costos de transformación, coinciden con lo reportado en su base de datos, con los ejemplos proporcionados y con su documentación anexa.

vii. Margen de utilidad

303. Ternium México dedujo del precio de exportación reconstruido por concepto de la utilidad que genera la reventa del producto importado. Presentó varias hojas de trabajo con ejemplos de los cálculos realizados e impresiones de pantalla de su sistema contable.

304. Ternium México hizo referencia a una parte del estado de resultados que se obtiene por la trazabilidad de las ventas a clientes finales, cuyo origen obedece al acero propio que fabrica la empresa a partir del mineral de hierro y la chatarra adquirida para fabricar los diferentes productos terminados de acero que provee a sus clientes.

305. Indicó que las ventas de acero se identificaron de tres orígenes, las que se lograron con su propio molino; las que se lograron con el origen del planchón en el molino de la relacionada (Ternium Brasil) y las que se lograron con el origen del planchón del resto de los proveedores no relacionados (resto del mundo, por ejemplo, molinos rusos, otros brasileños y del propio ArcelorMittal en México).

306. La Secretaría le requirió para que aclarara la metodología empleada. En su respuesta, Ternium México dividió su explicación en cuatro pasos:

- a. primer paso: los estados de resultados de Ternium México presentan ingresos, costos y gastos de distinta índole (abarcando no solo las operaciones principales de venta de acero, sino también ingresos por otros conceptos), y tiene como finalidad que se pueda observar los ingresos, costos y gastos correspondientes a las ventas de acero, y otro donde se pueda observar los ingresos, costos y gastos correspondientes a los que no corresponden con acero;
- b. segundo paso: luego de obtenido el estado de resultados correspondiente exclusivamente a las ventas de acero, que provienen de dos orígenes bien diferenciados; el primero es el que corresponde a productos finales obtenidos desde sus propias materias primas (mineral) y que procesados se convierten en laminados en caliente, o frío, galvanizados y pintados, pero que no surgieron de compras de planchón;
- c. tercer paso: Ternium México separa los estados de resultados por origen, sumando todos los productos integrados en una única columna (y que no tienen su origen en planchón comprado) y los restantes productos no integrados, en función de la trazabilidad del molino de origen, discriminando así los resultados obtenidos por molino origen, pero tomando un promedio de margen para todos los productos no integrados, y
- d. finalmente, obtuvo el margen promedio ponderado considerando los estados financieros auditados del 2019.

307. La Secretaría observó que las cifras utilizadas por Ternium México relacionadas con el cálculo de la utilidad son consistentes y coinciden con lo reportado en los ejemplos proporcionados, su documentación anexa, y su base de datos.

viii. Flete y seguro de la frontera a la bodega

308. Para deducir el flete y seguro de la frontera a la bodega, Ternium México presentó la variación de precio de fletes para el transporte de Brownsville, en los Estados Unidos, a Monterrey, México, tanto de ferrocarril como de camión. Calculó el monto del flete con la suma de los dos tipos de transporte entre el volumen en toneladas. En lo que respecta al ajuste por seguro, Ternium México presentó el cálculo de la provisión por gasto del seguro. Indicó que la suma asegurada es el valor de las compras que son trasladadas en buque. La Secretaría observó que las cifras reportadas por Ternium México relacionadas con los conceptos de flete y seguro coinciden con lo reportado en los ejemplos proporcionados y su documentación anexa, así como en su base de datos.

ix. Otros gastos de importación

309. Ternium México explicó que, para importar la mercancía, tiene que pagar, tanto en los Estados Unidos como en México, ciertos servicios en aduana. Agregó que también paga el remisionado y la coordinación de logística. Proporcionó hojas de trabajo en donde identifica los montos erogados. La Secretaría observó que las cifras reportadas en la base de datos proporcionada por Ternium México coinciden en los ejemplos proporcionados y su documentación anexa.

d. Ajustes al precio de exportación de Ternium Procurement

310. Para el cálculo del precio de exportación, Ternium Procurement presentó sus ventas de exportación a México, realizadas durante el periodo investigado, correspondientes al planchón.

311. Proporcionó las compras a proveedores tanto de Brasil como de Rusia, siendo su único cliente Ternium México. Para efecto de calcular el margen de dumping aplicable a Ternium Brasil la Secretaría utilizó únicamente las compras cuyo país de origen es Brasil y el proveedor Ternium Brasil. Comparó los volúmenes de Ternium Brasil y Ternium Procurement y corroboró que coinciden.

312. Ternium Procurement propuso ajustar el precio de exportación a México por concepto de manejo, flete externo, gastos generales de venta y administración y gastos financieros. Esta información se utilizó como complemento a la aportada por Ternium México para ajustar el precio de exportación reconstruido por los gastos erogados por la comercializadora para exportar la mercancía a México.

i. Gastos generales de venta y administración y gastos financieros

313. Para el cálculo de los gastos generales de venta y administración y gastos financieros, utilizó un balance conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS por las siglas en inglés de "International Financial Reporting Standards") de 2019 prorrateado. Los ajustes se calcularon a partir de la información que aportó en una base de datos, en la cual se observan cada uno de los gastos efectuados, expresados en dólares por tonelada. Proporcionó hojas de trabajo, en donde se observan las cifras utilizadas, la explicación metodológica y capturas de pantalla de la documentación empleada en el cálculo. La Secretaría observó que las cifras reportadas en la base de datos proporcionada por Ternium Procurement coinciden en los ejemplos proporcionados y su documentación anexa.

ii. Manejo y flete externo

314. Para el ajuste por manejo, Ternium Procurement sumó los montos por inspección y por maniobras obtenidos de las facturas de las empresas transportistas. Para el flete externo, presentó el costo total de los fletes por buque, así como el volumen de carga de los mismos. Ternium Procurement aportó facturas y pruebas documentales que respaldan los datos reportados en los registros, las cifras están expresadas en dólares por tonelada. Proporcionó hojas de trabajo, en donde se observan las cifras utilizadas, la explicación metodológica y capturas de pantalla de la documentación empleada en el cálculo. La Secretaría observó que las cifras reportadas en la base de datos proporcionada por Ternium Procurement coinciden con los ejemplos proporcionados y su documentación anexa.

e. Determinación

315. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, y 51, 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por concepto de gastos generales de venta y administración y manejo y flete interno.

f. Ajustes al precio de exportación de Ternium Brasil

316. Para el cálculo del precio de exportación Ternium Brasil presentó sus ventas de exportación a México, realizadas durante el periodo investigado, correspondientes al planchón. Aclaró que sus ventas son netas de reembolsos y bonificaciones que se refieren principalmente a notas de crédito o de débito que se deben, por ejemplo, en errores de precio, en correcciones en las dimensiones y pesos de los planchones, etc. Proporcionó ejemplos de notas de crédito y débito aplicadas a dos facturas de venta.

317. Ternium Brasil propuso ajustar el precio de exportación a México por concepto de crédito. Para tal efecto, calculó la diferencia en días entre la fecha de factura y la fecha de pago de venta. Aplicó la tasa promedio anual Libor en dólares que obtuvo de la fuente de Bloomberg, y que comprende el periodo investigado. La Secretaría replicó las cifras reportadas en la base de datos proporcionada por Ternium Brasil con la metodología empleada, sin encontrar diferencias.

318. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, y 51, 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por concepto de crédito.

g. Determinación

319. Conforme a lo dispuesto en los artículos 2.3 y 2.4 del Acuerdo Antidumping, 35 y 36 de la LCE, 50, 53 y 54 del RLCE, la Secretaría dedujo del precio de exportación reconstruido de planchón los siguientes conceptos: reembolsos y bonificaciones, gastos por embalaje, gastos por flete, otras deducciones (con excepción del concepto al que se refiere el "over rolling"), otros ingresos y egresos, gastos generales de venta y administración, gastos financieros, costos de transformación y margen de utilidad por importación y distribución del producto investigado, en los que Ternium México incurre en la venta al primer cliente no relacionado, así como los gastos por flete a la bodega del importador, otros gastos de importación.

320. Respecto al concepto relacionado con el "over rolling", la Secretaría determinó que la propuesta no es aceptable. Como lo señaló Ternium México, son productos que por el volumen de carga en el molino fueron producidos en demasía respecto a lo requerido para la venta efectiva o bien son recuperados por alguna otra razón de índole comercial y que no hay incumplimiento de los estándares de calidad, De esta explicación se desprende que corresponde a una situación que afecta los costos fijos de fabricación y que no son

incidentales a la venta. El hecho de que Ternium México produzca mercancía en exceso corresponde a un problema en la planeación de la producción y no de la venta. La Secretaría es de la opinión que aceptar este tipo de “ajuste” sería como reconocer que empresas que tienen sobreproducción y que intentan exportar a otros países sus excedentes a precios dumping, serían acreedores de un “ajuste” por la diferencia en precios.

321. Finalmente, para obtener el precio a nivel ex fábrica para cada uno de los 74 códigos de producto, la Secretaría correlacionó cada una de las ventas que reconstruyó con los ajustes de precio de exportación, conforme a la factura y término de venta que reportaron Ternium Brasil y Ternium Procurement. Calculó el monto de los ajustes en dólares por tonelada.

4. Valor normal

a. NLMK

322. De acuerdo con lo descrito en los puntos 238 al 243 de la presente Resolución, la Secretaría determinó emplear la metodología de valor reconstruido para el cálculo del valor normal de NLMK.

323. NLMK presentó la base de datos de sus costos de producción para 183 códigos de producto de planchón. En dicha base están incluidos los 12 códigos de producto que corresponden al planchón exportado a México.

324. Mencionó que la información sobre el costo de fabricación la obtuvo de su sistema SAP, con base en el código de producto, dado que NLMK utiliza un sistema de planificación de recursos empresariales (ERP) soportado por SAP, y se utilizan costos estándar.

325. Indicó que el costo estándar es un método de valoración, por el cual el costo del material permanece sin cambios durante un cierto periodo de tiempo, independientemente de cualquier movimiento que pueda tener. Las desviaciones del costo estándar se registran en las cuentas de variaciones. Lo definió como el costo real del material en un periodo.

326. NLMK afirmó que compra mineral de hierro, concentrado de mineral de hierro y coque a proveedores relacionados vinculados o relacionados. Mencionó que estas compras se realizaron a precios de mercado y están por encima del costo de la producción de las empresas relacionadas. Afirmó que las normas sobre precios de transferencia aplicables en Rusia no permiten a las empresas vender sus productos a partes relacionadas por debajo de los precios de mercado.

327. En respuesta a requerimiento de información, NLMK señaló que el cálculo del costo de los planchones lo realizó para cada código de material por separado, en relación con las marcas y grupos de marcas de acero para cada colada continua. Mencionó que para cada código de producto se emite una orden de producción. Comentó que las órdenes de producción contienen los costos, los cuales provienen de los centros de costos correspondientes.

328. Además, NLMK aportó una base de datos donde identificó por código de producto, la producción en toneladas y los meses en los cuales se produjeron, los materiales y componentes directos, la mano de obra directa, los gastos indirectos de fabricación, los gastos de ventas y administración, los gastos financieros, entre otros.

329. Para determinar los gastos generales, explicó que utilizó información de su sistema SAP y lo asignó a cada código de producto con base a su costo de producción. La Secretaría constató que la información empleada proviene de los registros contables de NLMK, en particular, a partir de capturas de pantalla que fueron proporcionadas por la empresa.

330. NLMK proporcionó una serie de hojas de cálculo para obtener el monto de utilidad aplicable. Mencionó que el margen de utilidad se encuentra expresado como porcentaje del costo de producción. Sin embargo, NLMK no proporcionó explicación de la metodología utilizada ni la forma en que calculó el factor aplicado. En las hojas de cálculo se observa que obtuvieron la utilidad considerando dos opciones, las ventas en el mercado interno y las ventas de exportación a terceros mercados. Al respecto, la Secretaría considera que dicha propuesta es improcedente, debido a que este método no es aplicable porque ningún valor normal de los 12 códigos de producto exportados a México se determinó sobre la base de precios internos o de exportación a terceros mercados. Por lo anterior, la Secretaría utilizó como alternativa las cifras contenidas en el estado financiero de 2019 de NLMK de productos planos, en el que se incluye el planchón, descargadas de la página de Internet de NLMK <https://nlmk.com/en/ir/reporting-center/financial-releases/nlkm-group-q1-2021-ifs-financial-results/>, y obtuvo un factor dividiendo el EBITDA entre el costo de ventas y lo aplicó a cada uno de los 12 códigos de producto, con fundamento en los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 de la LCE y 46 fracción XI del RLCE.

331. Para obtener el valor reconstruido, la Secretaría sumó los montos correspondientes al costo de producción, los gastos generales y utilidad en dólares por tonelada, para cada uno de los 12 códigos de producto exportados al mercado mexicano.

b. CSP

332. CSP proporcionó las ventas en el mercado interno de planchón, que se clasifica en 25 códigos de producto en las subpartidas 7207.12 y 7224.90. Proporcionó la totalidad de las facturas de venta en el mercado interno, así como una explicación de los diferentes compuestos que se incluyen como especificaciones de cada producto.

333. Manifestó que los números de código de producto para las ventas en el mercado interno y las exportadas a México son distintos, toda vez que los códigos dependen de las especificaciones adicionales de cada cliente, sin embargo, la metodología de asignación de los códigos es la misma.

334. Señaló que los precios de venta se dirigen a distribuidores que venden a su vez la mercancía a los clientes finales.

335. Explicó que los precios de venta en el mercado interno se establecen considerando un precio base de conformidad al precio que se maneja en la industria internacional y se le incluyen los impuestos internos de Brasil, así como precios adicionales relativos a las especificaciones de cobertura, tamaño, espesor y características químicas que solicite cada cliente.

336. Propuso ajustar el valor normal por los conceptos de flete interno, diferencias en cargas impositivas, diferencias físicas (costos extra de transformación), no obstante, no presentó metodología de cálculo de los ajustes y tampoco pruebas documentales pertinentes.

337. De conformidad con el formulario oficial de investigación, la Secretaría le solicitó a CSP que, con el objeto de determinar que las ventas en el mercado interno o que las ventas de exportación a un tercer país de la mercancía idéntica o similar a las exportadas a México, no fueron realizadas a precios inferiores a los costos unitarios (fijos y variables) de producción, más los gastos administrativos, de venta y de carácter general en los términos del artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, que proporcionara la información para cada código de producto idéntico o similar, los costos de producción y los gastos generales promedio con el mayor nivel de especificidad de que disponga, esto es, si tiene datos diarios reportar estos, si no, proporcionar datos semanales y así sucesivamente. CSP respondió que esta información "N/A", no aplica.

338. Al respecto, la Secretaría señala que es del conocimiento de las partes que basa sus determinaciones en el análisis de la información que obra en el expediente administrativo del caso. Asimismo, que si no facilitan la información requerida en el formulario oficial de investigación, la Secretaría podrá formular sus determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas, sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento, de conformidad con lo previsto en los artículos 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping y 54 y 64 de LCE.

339. En este sentido, la Secretaría considera que la empresa CSP no cooperó en la medida de sus posibilidades en esta etapa de la investigación, debido a que dejó de proporcionar información pertinente para el cálculo del margen de discriminación de precios, en virtud de que no proporcionó la información solicitada en el formulario oficial de investigación o la presentó de manera incompleta, por lo que la Secretaría se vio imposibilitada para validar si los precios en el mercado interno corresponden a operaciones comerciales normales, no obstante que contó con el tiempo suficiente para presentar la información requerida, ya que se le otorgaron 53 días hábiles para responder al formulario oficial, de conformidad con lo señalado en los artículos 6.1 y la nota al pie de página 15 del Acuerdo Antidumping y 53 último párrafo de la LCE. La Secretaría considera que, al ser esta empresa la fuente primaria de información, tiene la obligación, al igual que las demás partes comparecientes, de presentarla de manera completa, considerando que tuvo amplia oportunidad para ello. Por lo tanto, la Secretaría considera que dicha productora ha entorpecido la investigación al no presentar la información necesaria y suficiente en el momento procesal oportuno, es decir, en su respuesta al formulario oficial y, por lo tanto, limitó su capacidad de análisis.

i. Determinación

340. Por lo anterior, la Secretaría determina no emplear la información de ventas internas en Brasil de planchón para 2019 presentadas por CSP, debido a que no cuenta con los costos de producción que le permita a la Secretaría corroborar que los precios de venta en el mercado interno estuvieron dados en el curso de operaciones comerciales normales, que reflejen condiciones de mercado en el país de origen y que se hayan realizado habitualmente, o dentro de un período representativo, como lo establecen los artículos 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, 32 de la LCE y 43 del RLCE.

341. En consecuencia, determina de conformidad con los artículos 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping y 54 segundo párrafo y 64 último párrafo de la LCE, emplear la información que obra en el expediente administrativo del caso, correspondiente al valor normal promedio calculado para Ternium Brasil. Esta determinación es consistente con lo dispuesto en el párrafo 7 del Anexo II del Acuerdo Antidumping que establece que, si las autoridades tienen que basar sus conclusiones, entre ellas las relativas al valor normal, en información procedente de una fuente secundaria, deberán actuar con especial prudencia, al respecto, la Secretaría optó por utilizar la información obtenida de otras partes interesadas durante la investigación, en este caso, la productora exportadora Ternium Brasil.

c. Ternium Brasil

342. Ternium Brasil presentó sus ventas en el mercado interno durante 2019, relacionadas con cuatro códigos de producto vendidos idénticos o similares. Presentó copias de facturas y documentación que sustentan las ventas en el mercado interno.

343. Mencionó que no hace distinciones entre usuarios finales y distribuidores, y que la política de precios inter compañía tiene como objetivo otorgar un rendimiento apropiado para la parte compradora relacionada al garantizar que la mercancía investigada tenga un precio adecuado, de modo que reflejen correctamente las ganancias en cada jurisdicción en Brasil.

344. Indicó que el criterio de similitud de productos a partir del grado de acero se basó en la comparación de composiciones químicas entre los aceros de Ternium México y los vendidos a clientes en su mercado interno por Ternium Brasil.

345. Explicó que las diferencias entre grados similares se relacionan a la forma en que cada consumidor de planchón cumple con una norma para una aplicación específica. Por lo cual, la composición química de un grado de acero es solicitada en rangos de cada elemento químico, y no como valor único, ya que, por proceso, no se garantiza que se logre el valor único y exacto solicitado por el cliente.

346. Agregó que las dimensiones no son relevantes para la determinación de la similitud entre planchones, sino sus respectivos grados, ya que se pueden ajustar las dimensiones, pero la maleabilidad en general no ocurre con el grado de acero; de ahí que un consumidor adquiera planchones de un mismo grado, aun con diferentes características dimensionales, para obtener el mismo producto final.

347. Indicó que las dimensiones están más relacionadas a las capacidades y limitaciones del laminador que procesa los planchones, pero no son determinantes para el proceso de producción, como lo es la composición química.

348. Señaló que el espesor del planchón no está directamente ligado al espesor del producto final (laminado) pero sí a las condiciones de los hornos de recalentamiento y a la capacidad de reducción de espesor del laminador.

349. Agregó que el largo requerido del planchón está relacionado al peso final del laminado y de las limitaciones de los hornos de recalentamiento de los planchones.

350. El ancho, en el proceso de laminación en caliente, es posible ajustar el ancho del material, agrupando diferentes anchos de laminados en un único ancho de planchón.

351. Ternium Brasil indicó que el grueso de sus operaciones son transacciones de productos no comparables a nivel código exportado a México. Por tanto, el carácter de empresas vinculadas y el hecho de que las “cantidades sustanciales” mencionadas en la LCE y el RLCE, se refieran a producto no similar al exportado, justifica la opción del valor reconstruido para determinar el valor normal.

352. Ternium Brasil indicó que el ajuste por diferencias físicas propuesto es igual a la diferencia en los costos variables de las mercancías comparadas, ya que la diferencia está dada entre los componentes químicos que se encuadran en un cierto rango permisible, y quedará necesariamente reflejada al considerar el valor contenido de los materiales directos y sus componentes, así como la diferencia en el valor de sus tiempos de trabajo.

353. Explicó que los productos similares que se venden en el mercado interno de Brasil se comercializan en ese mismo segmento de mercado y, naturalmente, el valor reconstruido se establece considerando un producto dirigido a ese mismo segmento. En consecuencia, no es necesaria una exclusión por el lado del valor normal.

354. La Secretaría revisó la información y pruebas proporcionadas por Ternium Brasil para efecto de la comparación con los códigos de producto exportados a México. Al respecto, llegó a las siguientes determinaciones:

- a. excluyó de la base de ventas en el mercado interno aquéllas que se realizaron entre partes relacionadas;
- b. observó que, de acuerdo con la propuesta de Ternium Brasil hay cuatro códigos de producto similares de ventas en el mercado interno a los exportados a México, y
- c. detectó que el volumen de venta de los cuatro códigos similares a los exportados a México es el mismo y corresponde al mismo volumen de ventas en el mercado interno. La Secretaría observó que la empresa utilizó el mismo código de producto en la comparación con diferentes códigos de exportación a México, con lo que el volumen de ventas internas del código similar se contabilizó tantas veces como fue utilizado, por lo que la Secretaría, en esta etapa de la investigación, determinó utilizar solo uno de éstos.

355. Ternium Brasil señaló que las ventas en el mercado interno son netas de reembolsos y bonificaciones y que normalmente son asignados directamente a la facturación que le dio origen, de otra manera, los distribuye al mismo cliente en el mismo mes.

i. Ajustes al valor normal

356. Ternium Brasil propuso ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, específicamente crédito, flete y seguro. Asimismo, aportó la metodología de cálculo y las pruebas correspondientes para sustentar los ajustes. La Secretaría observó que el valor en dólares que se toma para el cálculo del precio en el mercado interno es el valor líquido, el cual, está libre de impuestos ICMS, PIS, COFINS e IPI (por las siglas en portugués de Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços, Programa de Integração Social, Contribuição para o Financiamento da Previdência Social e Imposto sobre Produtos Industrializados, respectivamente), por lo que no se ajustaron.

i) Crédito

357. Para calcular el ajuste por crédito obtuvo la diferencia de días que existe entre el plazo de pago y la fecha de factura. Aplicó la tasa promedio anual Libor en dólares que obtuvo de la fuente de Bloomberg, y que comprende el periodo investigado, expresados en dólares por tonelada.

ii) Flete

358. Ternium Brasil explicó que el área de compras recibe la demanda del área de ventas y realiza la licitación en el mercado para empresas transportistas de planchón, ya sea ferrocarril y/o carretera. Indicó que las propuestas se evalúan con el valor y volumen definidos.

iii) Seguro interno

359. Ternium Brasil indicó que todo el seguro de transporte se calcula sobre el valor total de la mercancía, aplicando la tarifa negociada en la póliza vigente en el momento del envío. Presentó copia de la póliza correspondiente.

iv) Determinación

360. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el valor normal en Brasil por concepto de reembolsos y bonificaciones, crédito, flete y seguro, empleando la metodología propuesta por Ternium Brasil.

ii. Operaciones comerciales normales

361. Ternium Brasil presentó la base de datos de los costos de producción para los códigos de producto de planchón comparables a los exportados a México.

362. Mencionó que la información sobre el costo de fabricación la obtuvo de su sistema contable con base en el código de producto. El proceso de producción se contabiliza conforme a las IFRS basado en absorción (cascada), con base en inventarios a costo promedio.

363. Ternium Brasil señaló que la metodología para asignar los gastos generales fue utilizar el costo de venta de cada código de producto vendido.

364. La Secretaría no consideró la partida de Other General Expenses (OTR), porque de acuerdo con su explicación es un ingreso y no un gasto. En particular, Ternium Brasil señaló que el monto por este concepto se refiere al alquiler de una parcela del terreno donde está situada la planta industrial (al lado de la acería), donde un tercero construyó el galpón de mantenimiento para brindar servicios a Ternium Brasil.

365. De conformidad con los artículos 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, 32 de la LCE y 43 del RLCE, la Secretaría analizó si las ventas internas del único código de producto similar al exportado a México se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales. Al comparar los precios del código de producto respectivo contra su costo de producción más gastos generales. Para ello, la Secretaría utilizó en la comparación el precio ajustado por términos y condiciones de venta.

366. Para considerar si las ventas internas se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, la Secretaría aplicó la siguiente metodología:

- a. identificó las ventas que se realizaron a precios por debajo de costos por transacción y determinó si estas ventas se efectuaron en cantidades sustanciales, es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue de 20% o más 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;
- c. eliminó del cálculo del valor normal las operaciones de venta inferiores a los costos más gastos de producción que se efectuaron durante un periodo prolongado, en cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar todos los costos dentro de un plazo razonable, 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.

367. Como resultado de la prueba descrita en el punto anterior, la Secretaría determinó que, durante el periodo investigado, las ventas en el mercado interno del código de producto similar se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales.

iii. Determinación

368. La Secretaría determinó utilizar el valor normal vía precios internos para el código de producto similar al exportado a México y calculó un precio promedio ponderado en dólares por tonelada, conforme a los artículos 2.1 y 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE y 39 y 40 del RLCE.

369. Para los 73 códigos de producto restantes, la Secretaría utilizó como opción de valor normal el valor reconstruido, considerando la misma información de costos de producción y gastos generales utilizados para determinar la prueba de ventas a pérdida (operaciones comerciales normales), adicionados por una utilidad razonable. Para determinar la utilidad razonable, la Secretaría la obtuvo a partir de la utilidad observada para el código de producto cuya opción de valor normal fue vía precios, esto de conformidad con lo establecido en la fracción XI del artículo 46 del RLCE.

5. Margen de discriminación de precios

370. 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 planchón de acero al carbón y aleado originarias de Brasil y de Rusia, independientemente del país de procedencia, se realizaron con los siguientes márgenes de discriminación de precios:

- a. las importaciones provenientes de la productora exportadora brasileña Ternium Brasil no se realizaron en condiciones de discriminación de precios;
- b. de 20.23% para las importaciones provenientes de la empresa CSP y de todas las demás empresas productoras de Brasil, y
- c. de 11.98% para las importaciones provenientes de NLMK y de las demás empresas productoras de Rusia.

H. Análisis de daño y causalidad

371. La Secretaría analizó los argumentos y las pruebas que aportaron las partes comparecientes, además de la información que ella misma se allegó, con el objeto de determinar si el producto objeto de investigación y el de fabricación nacional son similares, si ArcelorMittal es representativa de la rama de producción nacional del producto similar, y la pertinencia de evaluar si las importaciones de planchón originarias de Brasil y de Rusia, realizadas en condiciones de discriminación de precios, causaron daño material a la rama de producción nacional del producto similar.

1. Similitud de producto

372. De conformidad con lo establecido en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 fracción II del RLCE, la Secretaría evaluó la información y pruebas existentes en el expediente administrativo del caso, para determinar si el planchón de fabricación nacional es similar al producto objeto de investigación.

373. En los puntos 93 a 103 de la Resolución de Inicio, la Secretaría analizó la información presentada por ArcelorMittal y determinó que existen elementos suficientes para considerar que el planchón importado de Brasil y de Rusia, así como el de fabricación nacional que se destina a la venta, son productos similares, pues 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 consumidores, lo que les permite cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables, de manera que pueden considerarse similares al producto objeto de investigación.

374. Tal como se señaló en el punto 105 de la Resolución de Inicio, además de la Solicitante, existen otras dos empresas que fabrican planchón, fundamentalmente para autoconsumo, aunque en casos extraordinarios llegan a venderlo. Al respecto, en esta etapa de la investigación la Secretaría realizó requerimientos de información a AHMSA y Ternium México, con el objeto de allegarse de información sobre las características y proceso productivo del producto que fabrican, y determinar si es similar al producto objeto de investigación.

375. La información que aportaron indica que AHMSA y Ternium utilizan los mismos insumos y fabrican el planchón mediante procesos productivos semejantes al de ArcelorMittal, por lo que el planchón que se comercializa y el que se destina al autoconsumo tienen características y composición muy parecidas. En este sentido, ArcelorMittal señaló que no existen diferencias entre el planchón que se utiliza en procesos productivos continuos y el que se somete a un proceso de enfriamiento para obtener un producto sólido comercializable. Se trata del mismo planchón, que se destina al mismo proceso productivo, solo que en el caso del proceso productivo integrado no tiene que transportarse hacia el laminador, como ocurre cuando se somete a un proceso de enfriamiento.

376. A partir de la información contenida en el expediente administrativo, la Secretaría observó que Ternium México tiene un proceso de producción continuo en el que procesa el planchón que fabrica recién sale de la colada continua, es decir, aun estando "caliente"; mientras que el proceso de AHMSA no es continuo, por lo que toda su producción de planchón se enfría, corta y almacena, antes de continuar con otros procesos.

377. Ternium México explicó que el planchón que se utiliza como autoconsumo en procesos productivos integrados continuos y el que se somete a un proceso de enfriamiento para obtener un producto sólido no tienen diferencias significativas, pues, ambos son un producto semielaborado proveniente de una máquina de colada continua, y son la materia prima para obtener un primer producto terminado de laminación en caliente. El planchón que sigue la ruta convencional se solidifica y enfría a temperatura ambiente antes de someterse a la laminación, pero también el planchón que sigue una ruta integrada continua se solidifica antes de ser laminado. Además, con independencia de si ha sido enfriado a temperatura ambiente o viene como parte de un proceso integrado, debe poseer la temperatura idónea para el proceso de laminación, es decir, el planchón, además de que es el mismo producto en una u otra ruta, necesariamente es recalentado para su uso posterior.

378. En este sentido, no se trata de un planchón que se encuentre en estado líquido y el otro en estado sólido; ambos están en estado sólido y tienen las mismas características. La diferencia es que, antes de ser laminado, uno de ellos (el planchón de la ruta convencional) está a temperatura ambiente y el otro se encuentra con temperaturas considerablemente mayores, pero con independencia de ello, ambos se recalientan para ser laminados.

379. Ternium México señaló que, tanto el producto fabricado nacionalmente para su venta a terceros, como el producto importado y el fabricado para el autoconsumo compiten entre sí y son similares, pues se trata de la misma categoría de productos, encaminada a un mismo uso y dirigida exactamente al mismo grupo de consumidores.

380. De acuerdo con lo señalado en los puntos anteriores, la Secretaría concluyó que no existen diferencias que comprometan la similitud entre el producto objeto de investigación y el planchón que se utiliza para autoconsumo.

a. Características

381. Grupo Acerero manifestó su desacuerdo con la determinación inicial de similitud, pues indicó que el producto objeto de investigación y el de fabricación nacional tienen características diferentes, fundamentalmente en cuanto a dimensiones. Consideró que las dimensiones del producto objeto de investigación deben analizarse con mayor detenimiento, toda vez que incluye medidas de la mercancía importada que no están dentro del rango que produce la Solicitante. Al respecto, indicó que, si se comparan las medidas nominales del planchón que puede fabricar ArcelorMittal y/o el que realmente comercializó contra el producto importado, existen diferencias entre sus dimensiones. En particular, señaló que la mercancía originaria de Brasil está fuera del rango que define al producto nacional en el ancho y largo.

Dimensiones del producto nacional e importado				
Producto	Ancho (mm)		Longitud (mm)	
	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
Nacional	780	1,930	5,500	11,300
Brasil	800	2,100	5,000	12,500
Rusia	750	2,520	4,800	12,000
Brasil y Rusia	750	2,520	4,800	12,500

Diferencia producto importado-nacional				
Producto	Ancho (mm)		Longitud (mm)	
	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
Brasil	20	170	-500	1,200
Rusia	-30	590	-700	700
Brasil y Rusia	-30	590	-700	1,200

Fuente: Grupo Acerero con información de ArcelorMittal y la Resolución de Inicio.

382. Al respecto, señaló que, a pesar de dichas diferencias, en el expediente administrativo y en la Resolución de Inicio no hay una explicación sobre por qué habría que definir el producto en rangos distintos a los que puede fabricar la producción nacional. Agregó que, en este sentido, en el análisis de similitud no hay una valoración técnica que sustente que, dentro de la gama de medidas del producto nacional, hay sustitutos para aquellos productos importados que salen del rango nacional, por ejemplo, planchón con ancho de 2,100 mm (Brasil) y de 2,520 mm (Rusia).

383. Grupo Acerero argumentó que, aun cuando ArcelorMittal afirme que tiene “capacidad bastante amplia”, no pudo abastecer las medidas que le solicitó, lo cual es evidencia de que las máquinas de colada continua con las que contó en 2019 tienen limitantes en su operación y, en realidad, no puede abastecer planchón en una “gran variedad de medidas”. Agregó que ArcelorMittal dejó de abastecerle planchón cuyas dimensiones están dentro del rango del producto objeto de investigación y del rango del producto que afirmó puede producir. Señaló que dichas dimensiones, además, están consideradas dentro del convenio que firmaron ArcelorMittal y Grupo Acerero desde 2019 (Protocolo técnico). Sin embargo, ArcelorMittal condiciona la venta del planchón, en particular limita las características físicas del planchón por debajo de lo que afirma puede proveer.

384. Grupo Acerero explicó que trató de asegurar el abasto nacional de planchón para el inicio de sus operaciones a partir de la firma de un protocolo técnico con ArcelorMittal, en el que se establecen las especificaciones requeridas por Grupo Acerero en cuanto a espesor y ancho. Sin embargo, ha solicitado planchón con espesores y anchos que no han sido abastecidos por ArcelorMittal, ignorando lo establecido en el protocolo citado. En consecuencia, consideró que es falso que la productora nacional pueda abastecer de forma constante todas las dimensiones que abarca el producto importado.

385. Para sustentar sus afirmaciones, presentó el Protocolo técnico entre ArcelorMittal y Grupo Acerero, así como correos donde ArcelorMittal indica que no puede proveerle planchón con las dimensiones requeridas.

386. Grupo Acerero agregó que el tema de las medidas resulta relevante, toda vez que existen restricciones técnicas para su uso en el proceso de laminado. Al respecto, explicó que las diferencias en las dimensiones del planchón inciden en su uso en dos sentidos, ya sea por las dimensiones del producto final a fabricar (hay una serie de laminados que no puede fabricar con el planchón de fabricación nacional debido a sus dimensiones) y/o por su rendimiento al realizar el proceso productivo (cuando se trata de utilizar la mercancía local se incurre en desperdicio de materiales). Por lo tanto, solicitó que se excluya de la investigación aquellas mercancías que están fuera de la capacidad de producción de ArcelorMittal.

387. Por su parte, ArcelorMittal manifestó que Grupo Acerero cuestiona el análisis de similitud que realizó la Secretaría sin presentar pruebas positivas para acreditar su dicho. Al respecto, indicó que la Secretaría motivó, justificó y fundamentó correctamente el análisis de similitud, mismo que se explica en los párrafos 93 a 103 de la Resolución de Inicio. Además, Grupo Acerero no cuenta con elementos de convicción para cuestionar el análisis de similitud de la Resolución de Inicio porque la operación de su planta productora de “Planos” y el desarrollo de dicho proyecto se realizó a lo largo de todo el periodo de análisis. Señaló que las operaciones de su planta iniciaron a finales de 2019.

388. ArcelorMittal indicó que el artículo 37 del RLCE establece que las mercancías similares son los productos que, aun cuando no sean iguales en todos los aspectos, tengan características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables con los que se compara, en este caso, el planchón importado en condiciones de dumping. En este sentido, en el análisis de similitud de la Resolución de Inicio, la Secretaría determinó que el planchón que produce ArcelorMittal es similar al planchón importado en condiciones de dumping, con base en los elementos de convicción que presentó en la solicitud de inicio y la respuesta a la prevención.

389. En cuanto a los argumentos de Grupo Acerero, relativos a que la Solicitante no puede abastecer planchón con un ancho mayor a 1,880 mm y una longitud menor a 5,500 mm, ArcelorMittal indicó que justamente abasteció el planchón conforme le fue requerido por Grupo Acerero. De hecho, Grupo Acerero y la Solicitante han comprado y vendido planchón, respectivamente, conforme a los convenios celebrados entre ellas y mediante los cuales se estipulan los términos y condiciones para el suministro y la entrega del planchón, así como las especificaciones del producto, mismas que se establecen conforme a los requerimientos de Grupo Acerero. Señaló que, como se puede observar en las facturas que Grupo Acerero presentó, ArcelorMittal suministró planchones con ancho superior a 1,880 mm y con la longitud solicitada por dicha empresa.

390. En relación con las dimensiones del planchón nacional, la Secretaría requirió a ArcelorMittal aclarar si puede fabricar planchón con espesor de 250 mm, ancho mayor a 1,930 mm, así como longitud mayor a 11,300 mm y menor a 5,500 mm. Como respuesta, la Solicitante manifestó que fabrica y puede fabricar planchón con espesor de 250 mm, con longitudes mayores a 11,300 mm y menores a 5,500 mm y, de igual forma, podría fabricar planchón con ancho mayor a 1,930 mm, en función de los requerimientos puntuales que soliciten los clientes. Sin embargo, a la fecha no ha tenido requerimiento alguno de planchón con ancho mayor a 1,930 mm, tal y como se puede constatar en el contrato y las facturas de compra-venta celebrados que presentó. Al respecto explicó lo siguiente:

- a. el planchón de ancho mayor a 1,930 mm se utiliza para fabricar placa estructural y tuberías API (por las siglas en inglés de "American Petroleum Institute") de gran diámetro para proyectos de transporte de hidrocarburos. Por varios años fue común producirlo, pero la demanda en el mercado mexicano no lo ha requerido desde hace varios años, y
- b. es una práctica común en los laminadores ajustarse a la capacidad máxima de ancho del planchón (en este caso 1,930 mm) y la longitud del planchón será equivalente al ancho requerido; es decir, si el laminador requiere un planchón de 2,500 mm de ancho, puede utilizar uno que mida 1,930 mm y se corta a una longitud de 2,500 mm, ya que durante el proceso de laminación el planchón se gira invirtiendo la longitud a ancho y viceversa.

391. ArcelorMittal agregó que las especificaciones del planchón que produce corresponden a los requerimientos técnicos que solicitan sus clientes, y corresponden a las especificaciones que se establecieron en el párrafo 95 de la Resolución de Inicio. Dichos requerimientos corresponden a las plantas laminadoras y, en consecuencia, permiten abastecer las necesidades del mercado nacional.

392. La Secretaría analizó los argumentos y pruebas aportados por Grupo Acerero y ArcelorMittal en relación con las características del producto objeto de investigación y el planchón de fabricación nacional, y determinó que no hay elementos que desvirtúen la similitud de los productos, que sustente excluir determinadas dimensiones de planchón como sugiere Grupo Acerero, en razón de lo siguiente:

- a. durante el periodo analizado ArcelorMittal fabricó y comercializó planchón con espesor de 250 mm, así como con longitud mayor a 11,300 mm y menor a 5,500 mm, como lo demuestran sus facturas de venta. Asimismo, contrario a los argumentos de Grupo Acerero, las facturas sobre sus compras de planchón de fabricación nacional indican que durante el periodo investigado ArcelorMittal le vendió planchón con espesores y anchos señalados;
- b. ArcelorMittal manifestó que podría fabricar planchón con ancho mayor a 1,930 mm, en función de los requerimientos de los clientes. Sin embargo, no ha recibido ninguna solicitud de planchón con ancho superior a 1,930 mm;
- c. no existe evidencia concluyente en el expediente administrativo sobre problemas de intercambiabilidad entre el producto objeto de investigación y el de fabricación nacional debido a sus dimensiones. En este sentido, aunque Grupo Acerero indicó que no puede fabricar ciertos productos laminados con el planchón nacional, no presentó información técnica al respecto. La información disponible indica que las empresas laminadoras pueden ajustar la longitud del planchón para compensar el ancho, prueba de ello es que la propia Grupo Acerero, ante un evento que restringió el ancho del planchón de ArcelorMittal, cambió el ancho y longitud del producto para obtener una combinación técnica utilizable;

- d. a pesar de la diferencia en dimensiones, el planchón originario de Brasil y de Rusia es similar al de fabricación nacional, tomando en cuenta que el concepto de mercancía similar, tal como lo define el artículo 37 del RLCE, no precisa que los productos sean idénticos, sino que se trata de mercancías que, aun cuando no sean iguales en todos los aspectos, tengan características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables con los que se compara, como en el presente caso, y
- e. finalmente, la información que aportaron Ternium México y Ternium Brasil en esta etapa de la investigación, al señalar que los códigos de producto de las operaciones que realizaron a México, cumplen con las especificaciones del producto investigado, confirma que el producto objeto de investigación y el planchón de fabricación nacional son similares, ya que tienen características y composición semejantes y, por ende, los mismos usos y funciones.

b. Proceso productivo y normas

393. En los puntos 97 a 99 de la Resolución de Inicio, la Secretaría determinó que tanto el proceso de producción como los insumos utilizados para la fabricación del producto objeto de investigación son similares a los que se utilizan para fabricar el planchón nacional. Asimismo, determinó que ambos productos se fabrican tomando como referencia normas internacionales que regulan el grado de acero y dependen de la solicitud del cliente y el uso final del producto. Al respecto, en esta etapa de la investigación, las partes comparecientes no aportaron argumentos ni pruebas que desvirtuaran lo señalado en dicha Resolución, por lo que la Secretaría confirma su determinación.

c. Usos y funciones

394. En virtud de que en esta etapa de la investigación no existieron elementos que así lo desvirtuaran, la Secretaría confirma, como lo señaló en el punto 100 de la Resolución de Inicio, que tanto el planchón de fabricación nacional, como el originario de Brasil y de Rusia, tienen los mismos usos y funciones, es decir, como insumo de la industria siderúrgica que se utiliza para producir laminados en caliente, en frío y/o galvanizados, entre otros productos.

d. Consumidores y canales de distribución

395. Como se describió en los puntos 101 y 102 de la Resolución de Inicio, el planchón originario de Brasil y de Rusia, así como el de producción nacional, abastecen a los mismos consumidores; empresas cuya actividad principal es procesar, elaborar y abastecer de productos de acero a diversas industrias, por ejemplo, la industria de la construcción, automotriz, electrodomésticos y otras diversas. En esta etapa de la investigación, ninguna de las partes presentó elementos que desvirtuaran lo señalado en la Resolución de Inicio, por lo que se confirma que la mercancía investigada y la de fabricación nacional tienen los mismos consumidores y canales de distribución.

e. Determinación

396. A partir de lo descrito en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría determinó que el planchón de fabricación nacional, ya sea para autoconsumo o comercialización, es similar al objeto de investigación, en términos de lo dispuesto en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 fracción II del RLCE, ya que cuentan con características físicas y composición química semejantes, y se fabrican con los mismos insumos y mediante procesos productivos que no muestran diferencias sustanciales, además de que atienden a los mismos consumidores, lo que les permite cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables, de manera que pueden considerarse similares.

2. Rama de producción nacional y representatividad

397. De conformidad con lo establecido en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE y 60, 61 y 62 del RLCE, la Secretaría identificó a la rama de producción nacional del producto similar al investigado, como el conjunto de productores nacionales del producto similar o aquellos cuya producción agregada constituya una proporción importante de la producción nacional total del producto similar, tomando en cuenta si estos productores son importadores del producto objeto de investigación o si existen elementos que indiquen que se encuentran vinculados con empresas importadoras o exportadoras del mismo.

398. De acuerdo con lo descrito en los puntos 104 a 110 de la Resolución de Inicio, la Secretaría analizó y determinó que ArcelorMittal era representativa de la rama de producción nacional de planchón similar al investigado, puesto que en el periodo investigado representó una proporción importante de la producción nacional total de ese producto que se comercializa en el mercado nacional, toda vez que Ternium México y AHMSA no destinan su producción de planchón a la venta sino a abastecer sus necesidades de autoconsumo. Asimismo, de acuerdo con el listado electrónico de pedimentos de importación del Sistema de

Información Comercial de México (SIC-M), ArcelorMittal no realizó importaciones o se encuentra vinculada con exportadores o importadores del producto objeto de investigación, mientras que AHMSA realizó importaciones de países distintos a los investigados, en una cantidad menor al 1% de las importaciones totales en 2019, y Ternium México realizó prácticamente el total de las importaciones originarias de Brasil y de Rusia durante el periodo analizado.

399. En esta etapa de la investigación, Ternium México, Ternium Procurement, Ternium Brasil, Grupo Acerero, NLMK, EMAG y el Ministerio de Rusia manifestaron su desacuerdo con el análisis de la rama de producción nacional y representatividad de la Resolución de Inicio. En términos generales, señalaron que: i) la rama de producción nacional no se definió correctamente al no tomar en cuenta la producción de Ternium México y AHMSA, quienes utilizan el planchón para autoconsumo; ii) la Resolución de Inicio presenta un vicio de origen debido a la incorrecta definición de la rama de producción nacional, el análisis de legitimación, representatividad y grado de apoyo; iii) se excluyó automáticamente a Ternium México y AHMSA sin analizar si sus importaciones fueron la causa de la distorsión de los precios internos o del daño alegado, y iv) no se analizó la vinculación de la Solicitante con ArcelorMittal Tubarão.

a. Incorrecta definición de la rama de producción nacional

400. Ternium México, Ternium Procurement y Ternium Brasil manifestaron que la determinación de la rama de producción nacional es ilegal, ya que Ternium México y AHMSA son productores nacionales de planchón en los términos del artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping; sin embargo, no se les incluyó como parte de la rama de producción nacional. Al respecto, argumentaron lo siguiente:

- a. el Órgano de Apelación de la OMC ha sido claro sobre la importancia que reviste para una autoridad el examen previsto en el artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping. En este sentido, el Informe del Órgano de Apelación, en el caso Rusia - Vehículos comerciales, señala que la determinación de rama de producción nacional debe basarse en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo sin favorecer los intereses de cualquier parte interesada o grupo de partes interesadas en la investigación;
- b. si bien el artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping no define qué se entiende como “productor”, el significado común de “productor” es, aquel “que produce” quien a su vez “crea cosas o servicios con valor económico”, lo cual, es congruente con el significado que la OMC le dio a éste término en el Informe del Grupo Especial, CE - Salmón, procedente de Noruega, al señalar que un productor es aquel que “hace que algo exista”, por lo tanto, una empresa que “produzca” o “crea”, en este caso el planchón de Ternium México y AHMSA, debe ser considerado como productor. Agregó que el Grupo Especial confirmó que, salvo por las circunstancias previstas en el artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping en que algunos productores del producto similar pueden dejarse fuera de la rama de producción nacional, no existe ninguna otra circunstancia para dejar fuera ciertas categorías de productores. Asimismo, determinó que toda empresa que produjera cualquier tipo del producto similar debía considerarse, por lo menos en primera instancia, “productora” del producto similar y, en ese carácter, parte de la rama de producción nacional;
- c. de acuerdo con la práctica de la Secretaría, Ternium México y AHMSA califican como productores nacionales de planchón, pues conforme al razonamiento que se aplicó en la investigación de poliéster de fibra corta de China, deciden cuánto y cuándo producir; tienen derecho para explotar en exclusiva su capacidad instalada; enfrentan el riesgo derivado del proceso de producción de la mercancía; son dueñas de las materias primas que se utilizan, y determinan el volumen y los niveles de producción, y
- d. la Secretaría tuvo conocimiento desde la solicitud de inicio, que la rama de producción estaba conformada por tres productores, con base en la información proporcionada por la CANACERO. Asimismo, en la “Radiografía de la Industria del Acero en México 2020”, la Cámara identificó a ArcelorMittal, AHMSA y Ternium México como productores de planchón. La propia ArcelorMittal reconoció expresamente que existen tres productores de planchón en México, tal como lo plasmó esta autoridad en su Resolución de Inicio.

401. ArcelorMittal manifestó que la exclusión de Ternium México se hizo de conformidad con el artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping. La Secretaría excluyó a Ternium México de la rama de la producción nacional invocando la facultad que le confiere de manera expresa el artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping y lo hizo con base en las pruebas positivas y pertinentes que señala en el párrafo 109 de la Resolución de Inicio, donde se observa que Ternium México realizó prácticamente el total de las importaciones de planchón, originarias de Rusia y Brasil, durante el periodo analizado. En consecuencia, quedó de manifiesto el carácter de importador de Ternium México, mismo que se confirma con el hecho de que la empresa mencionada no concurre en el mercado interno ofreciendo producto similar al investigado. Por lo tanto, su interés no está en formar parte de la rama de producción nacional de planchón.

402. Por otra parte, Ternium México argumentó que la Secretaría no explica, sustenta, justifica, motiva, ni fundamenta la utilización del criterio de autoconsumo para excluir de la rama de producción nacional a productores nacionales de planchón. Asimismo, consideró que el uso del criterio diferenciado y discrecional de autoconsumo es violatorio de la normativa nacional e internacional aplicable. En este sentido, indicó lo siguiente:

- a. el planchón es un producto siderúrgico intermedio exclusivamente hecho para su consumo industrial en laminadoras de acero, por lo que, tanto Ternium México, como AHMSA, fabrican ese producto y la única diferencia respecto a ArcelorMittal, es que lo hacen para su autoconsumo. Sin embargo, esta diferencia no es sustantiva, pues tanto el producto fabricado nacionalmente para su venta a terceros, como el producto importado y el fabricado para el autoconsumo, compiten entre sí y son similares, pues se trata de la misma categoría de productos, encaminada a un mismo uso y dirigida exactamente al mismo grupo de consumidores. Por lo anterior, no hay razón económica para ubicarlos en segmentos artificialmente diferenciados y eliminar de la definición de la producción y de su análisis lo fabricado para el autoconsumo;
- b. el Acuerdo Antidumping, la LCE y el Reglamento no regulan este supuesto, además, no existe ninguna investigación en la que la Secretaría o un miembro de la OMC haya utilizado este criterio. De hecho, en la investigación antidumping sobre lámina rolada en frío de Corea, estas mismas empresas fueron consideradas como productoras nacionales solicitantes, a pesar de que destinan parte de su producción del producto similar para fabricar mercancías con mayor valor agregado;
- c. la determinación de la Secretaría va en contra de su práctica habitual y sus propios lineamientos, pues en el formulario oficial de investigación se solicita, tanto la información relacionada con la producción de las empresas en México como, en su caso, los datos correspondientes al autoconsumo si es que lo hubiese, sin hacer “exclusión” alguna de aquellos productores o parte de la producción que pudiera destinarse al consumo interno;
- d. el texto del Acuerdo Antidumping no distingue entre productores que dirijan su producción al mercado y aquellos que lo hagan para autoconsumo. En este sentido, no es posible “segmentar” la rama de producción nacional. Esto es, la investigación debe “centrarse en la totalidad de la rama de producción nacional y no simplemente en una parte, un sector o un segmento de ésta”, tal como lo confirmó el Informe del Órgano de Apelación, en el caso de los Estados Unidos—Acero laminado en caliente;
- e. el Órgano de Apelación de la OMC señaló, en el caso Rusia—Vehículos comerciales, que el segmentar a la rama de producción nacional ocasiona un vicio de origen que impacta en la determinación de daño a la rama de producción nacional, por ello subrayó que debe evitarse cualquier distorsión al excluir “a toda una categoría de productores del producto similar”. [...La no inclusión de esos productores podría hacer que la definición de la rama de producción nacional ya no fuera representativa de la producción nacional total]. Asimismo, el Informe del Grupo Especial CE - Salmón, procedente de Noruega, rechazó segmentar a la rama de producción nacional e indicó que la falta de una definición correcta de la rama de producción nacional distorsiona y vicia cualquier análisis, en particular el relativo a daño a la rama de producción nacional. En el mismo sentido, el Grupo Especial rechazó el intento por “segmentar” una industria, en el caso México - Jarabe de maíz;
- f. el que la CANACERO haya manifestado que, en sus reportes regulares sobre producción total de acero en México no incluye a los productos destinados al autoconsumo, no es motivo suficiente para considerar que dichos productores deben ser descartados de la definición de rama de producción nacional. Los reportes de la CANACERO tienen fines estadísticos respecto de la producción total de acero, no del producto objeto de investigación en sí y, por lo tanto, debe evitar duplicar el volumen. No obstante, a requerimiento de la autoridad la CANACERO envió un informe con la producción real del producto objeto de investigación donde reporta el volumen de producción de ArcelorMittal, AHMSA y Ternium México en el periodo de análisis. Es decir, al momento de emitir la Resolución de Inicio, la autoridad contaba con mejor información en el expediente que los reportes globales de la CANACERO y, por lo tanto, no debió utilizar la explicación metodológica de un informe estadístico como motivo para excluir a dos productores nacionales de la definición de rama de producción nacional;

- g. el concepto de autoconsumo se aplicó únicamente a Ternium México y AHMSA, pero no a la Solicitante, quien también destina el planchón que produce para autoconsumo mediante su relacionada AM/NS Calvert ubicada en los Estados Unidos, a quien le exporta planchón para convertirlo en lámina rollada en caliente y, posteriormente, importarlo nuevamente a México y venderlo. Por lo tanto, también se debió haber excluido de la determinación de la rama de producción nacional a ArcelorMittal por actualizar el supuesto bajo el cual se excluyó a Ternium México y a AHMSA, y
- h. La rama de producción nacional de planchón de acero, tal como fue definida por la propia Secretaría, se extinguirá y se producirá un déficit de la mercancía investigada, ya que ArcelorMittal ha dado a conocer que la empresa tiene en marcha un plan de expansión de las operaciones (para mayo de 2021), que consiste en un nuevo laminador con el cual podrá vender lámina en lugar de planchón en el mercado nacional.

403. ArcelorMittal señaló que, en cuanto a la presunta utilización del criterio de autoconsumo de manera diferenciada por parte de la Secretaría, la autoridad sustentó, justificó, motivó y fundamentó la utilización de dicho criterio, pues lo hizo con base en las pruebas positivas que tuvo a su disposición, en especial la información de la CANACERO señalada en el punto 107 de la Resolución de Inicio. Por otra parte, ArcelorMittal presentó a la Secretaría sus cifras relativas a autoconsumo, por lo que fueron analizadas y valoradas en la determinación de la Secretaría. En este sentido, el planchón que ArcelorMittal ha destinado a laminado en los Estados Unidos no influye sobre su carácter de productor nacional, pues no afecta la oferta al mercado interno. Asimismo, cuando inicie operaciones su nueva laminadora, tampoco limitará la cantidad de planchón que ofrece en el mercado interno. Agregó que la determinación de la rama de producción nacional que realizó la Secretaría en la Resolución de Inicio es legal, toda vez que está de conformidad con los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE y 60, 61 y 62 del RLCE.

404. Por su parte, Grupo Acerero manifestó que no se realizó de forma adecuada la determinación de rama de producción nacional, al excluir a empresas productoras bajo el criterio de autoconsumo, sin efectuar un análisis adecuado de dicho supuesto y un examen de la exactitud y pertinencia de las pruebas presentadas por la Solicitante. Por lo tanto, consideró que la determinación de la rama de producción nacional es incompatible con los artículos 5.1, 5.3 y 5.4 del Acuerdo Antidumping. Al respecto, argumentó que:

- a. ArcelorMittal presentó información sesgada y realizó una interpretación incorrecta de la misma, a fin de solicitar el inicio del procedimiento antidumping. ArcelorMittal se ostenta como la única productora nacional, debido a que solo ella oferta el planchón en el mercado nacional y solicita la exclusión del resto de productoras que destinan dicho producto al autoconsumo. Sin embargo, no se observa algún análisis o consideración respecto al autoconsumo, que aclare y justifique por qué las productoras nacionales que destinan su producción para el autoconsumo deben ser excluidas del cálculo de la producción nacional y de la rama de producción nacional. Lo anterior, a pesar de que la Secretaría le requirió una explicación detallada sobre "...la razón por la que no debe ser considerada la producción de autoconsumo de otras productoras nacionales para cuantificar la producción de la industria nacional";
- b. la exclusión de ciertos productores de la rama de producción nacional bajo el concepto de que solo producen para autoconsumo es violatoria de lo dispuesto por el artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping, pues dicho artículo no contiene señalamiento alguno sobre la segmentación de la producción, es decir, no se deriva que se deba considerar solo la producción que compite con las importaciones en el mercado nacional. Lo anterior, fue reconocido por el OSD de la OMC, en el Informe del Grupo Especial que resolvió la controversia Comunidades Europeas - Medida Antidumping sobre el salmón de piscifactoría procedente de Noruega (WT/DS337/R), misma que en su párrafo 7.115 señala "...consideramos que toda empresa que produjera cualquier tipo del producto similar debía considerarse, por lo menos en primera instancia, "productora" del producto similar y, en ese carácter, parte de la rama de producción nacional", y
- c. a pesar de que en el expediente administrativo hay información sobre la producción nacional total de planchón (comercial y de autoconsumo), la Secretaría solo utilizó en su análisis la correspondiente al segmento comercial, sin justificar la exclusión de la parte de autoconsumo, por lo que actuó de forma incompatible con lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping, al realizar un examen selectivo de una parte de una rama de producción nacional. En este sentido, indicó que en el caso Productos de acero laminado en caliente procedentes del Japón, el Órgano de Apelación determinó que un "examen objetivo" de conformidad con el párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping, significa que "esas autoridades no pueden examinar partes de una rama de producción nacional en forma selectiva", o "como otra posibilidad, facilitar una explicación satisfactoria de por qué no es necesario examinar directa o concretamente las demás partes".

405. Al respecto, ArcelorMittal manifestó que la determinación de la rama de producción nacional por parte de la Secretaría se encuentre debidamente motivada, justificada y fundamentada, ya que se realizó con base en elementos objetivos y pruebas positivas, tal como se explica en los párrafos 104 a 110 de la Resolución de Inicio, ya que se valoró las pruebas presentadas por la Solicitante y realizó un análisis integral e imparcial de la base fáctica que tuvo a su disposición, en este sentido, la información que presentó la CANACERO confirmó que la producción de planchón que aparece en su Reporte de Indicadores de la Industria del Acero corresponde solo a ArcelorMittal, de manera adicional, y con base en elementos objetivos y pruebas positivas y pertinentes, en este caso el listado de pedimentos de importación del SIC-M, determinó que ArcelorMittal no realizó importaciones de planchón, contrario a lo que ocurre con las otras dos empresas productoras.

406. En el mismo sentido, NLMK manifestó que la Resolución de Inicio es incompatible con los artículos 3.1, 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, al definir indebidamente la rama de producción nacional del producto similar al investigado. Al respecto argumentó lo siguiente:

- a. la Secretaría definió a la rama de producción nacional como aquella limitada a un solo productor (ArcelorMittal), sin embargo, existen otros dos grandes productores de acero (Ternium México y AHMSA) que operan en el mercado mexicano, que si bien orientan su producción de planchón al autoconsumo ("consumo cautivo"), también venden (comercializan) una parte del planchón que producen en el "mercado libre". Por tanto, la determinación del punto 104 de la Resolución de Inicio de no considerar a Ternium México y AHMSA como parte de la producción nacional, ya que no destinan a la venta el planchón que fabrican, contraviene lo dispuesto en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE y 60, 61 y 62 del RLCE;
- b. el artículo 40 precisa qué deberá entenderse como rama de producción nacional, esto es "el total de los productores nacionales de las mercancías idénticas o similares, o aquéllos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total". Es decir, la definición de "rama de producción nacional" abarca por defecto a "los productores nacionales en su conjunto de los productos similares", independientemente del uso ulterior del producto, es decir, para autoconsumo o comercialización;
- c. previo a definir la rama de producción nacional, es importante conocer ¿cuál es la mercancía investigada? y ¿quién es productor nacional del producto idéntico o similar? La definición del producto objeto de investigación es entonces el punto de partida para definir quién constituye la rama de producción nacional. La Secretaría no identificó en la definición de producto objeto de investigación ninguna categoría de planchón en particular, que dé origen a exclusiones. En efecto, al tratarse de un producto intermedio que sirve principalmente como insumo para la industria siderúrgica, no existen características, normas, procesos productivos, usos y funciones o consumidores particulares que den pie a categorías específicas que ameriten ser excluidas de la definición del producto objeto de investigación. El carácter de productores nacionales de la mercancía similar a la investigada de Ternium México y AHMSA es innegable, en tanto producen mercancía que cumple con la descripción, características, usos y funciones, y consumidores de la mercancía investigada en territorio nacional;
- d. el sentido corriente de la frase de "producción nacional", prevista en el artículo 40 de la LCE, implica que constituye producción nacional toda aquella empresa que en suelo mexicano se dedique a hacer que surja un producto. Al respecto, el Grupo Especial en CE - Salmón, procedente de Noruega, al analizar si ciertas empresas productoras de filetes constituían parte de la rama de producción nacional de salmón de piscifactoría determinó que: i) "una empresa que hace que exista la mercancía investigada mediante un esfuerzo físico, se entiende que produce la mercancía investigada, y es por tanto productora"; ii) no necesariamente todos los productores nacionales de la mercancía investigada tendrán los mismos intereses económicos para su producción, situación que no predomina sobre su carácter de productores y parte de la rama de producción nacional, y iii) todo productor del producto similar al investigado forma parte "en principio", de la rama de producción nacional;
- e. los artículos 40 de la LCE, 62 del RLCE y 4.1 del Acuerdo Antidumping, establecen puntual y específicamente los criterios de excepción para que un productor nacional de la mercancía similar pueda no ser considerado dentro de la rama de producción nacional: i) estar vinculado con importadores o exportadores investigados, o ii) sean ellos mismos importadores. El sistema jurídico antidumping no deja a discrecionalidad de la autoridad investigadora definir qué sujetos económicos, pese a ser productores nacionales, estarán impedidos de ejercer su legitimación procesal. Consecuentemente, la autoridad investigadora está impedida de basar su determinación en supuestos que no estén contemplados como hipótesis normativa. Esta situación la confirma el Grupo Especial en CE - Salmón, procedente de Noruega, en su análisis del artículo 4 del Acuerdo Antidumping;

- f. la propia CANACERO reconoce que Ternium México y AHMSA son productores de la mercancía investigada, cuyas cifras de producción se excluyen únicamente por cuestiones de la metodología de cómputo en las estadísticas generadas por la CANACERO. Por lo tanto, las estadísticas de la CANACERO no pueden constituir un indicio ni mucho menos un motivo legal para que Ternium México y AHMSA sean excluidos de la definición de la rama de producción nacional, y
- g. Ternium México y AHMSA deben incluirse en el análisis como parte de la rama de producción nacional, independientemente de que el destino de su producción (que pueda ser cautiva, en su mayoría) y la de ArcelorMittal puedan “diferir”. Solo porque Ternium México y AHMSA no se dediquen exclusivamente a producir planchón para su venta o comercialización a terceros, no les resta su carácter de productoras, ni su participación como productores en el mercado específico. El hecho de que, de ello pudiera resultar una investigación más sofisticada y un análisis más complejo de daño, no menoscaba la definición de la rama de producción nacional, de conformidad con el artículo 40 de la LCE. Abunda en este sentido la determinación del Órgano de Apelación, en el caso de los Estados Unidos—Acero laminado en caliente, respecto a que el Acuerdo Antidumping no contiene ninguna prohibición de que se examinen diferentes sectores de una rama de producción nacional, siempre que todos los sectores se incluyan en el análisis y la determinación sea imparcial y sin favorecer a ningún sector determinado.

407. NLMK añadió que llama la atención el cambio de enfoque de la Secretaría en su práctica administrativa, pues el análisis del comportamiento del mercado en el que participa la rama de producción nacional debe comprender la totalidad del mercado. Toda vez que el autoconsumo forma parte de dicho mercado y es sujeto de análisis, como se ha realizado en otras investigaciones, por ejemplo: rollos de acero laminados en caliente, originarios de Alemania, China y Francia; aceros planos recubiertos, originarios de China y el Taipéi Chino; alambrón de acero, originario de China, y bobinas de papel aluminio, originarias de China.

408. En cuanto a los argumentos de Grupo Acerero y NLMK, ArcelorMittal replicó que la determinación de la rama de producción nacional por parte de la Secretaría se encuentra debidamente motivada, justificada y fundamentada, ya que se realizó con base en elementos objetivos y pruebas positivas. Asimismo, contrario a lo que argumenta NLMK cumple con lo dispuesto en los artículos 3.1, 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping. Al respecto señaló que:

- a. desde la solicitud de inicio ArcelorMittal identificó la existencia de tres empresas productoras, de las cuales solo la Solicitante ofrece su planchón para consumo en el mercado interno. La Secretaría valoró las pruebas presentadas por ArcelorMittal y realizó un análisis integral e imparcial de la base fáctica que tuvo a su disposición. En este sentido, la información que presentó la CANACERO confirmó que la producción de planchón que aparece en su Reporte de Indicadores de la Industria del Acero corresponde solo a ArcelorMittal;
- b. de manera adicional, y con base en elementos objetivos y pruebas positivas y pertinentes, en este caso el listado de pedimentos de importación del SIC-M, la Secretaría determinó que ArcelorMittal no realizó importaciones de planchón, contrario a las otras dos empresas productoras, y
- c. la información que se ha incorporado al expediente administrativo, a través de las empresas que comparecieron en el primer periodo probatorio, confirma la determinación de la rama de producción nacional, en razón de lo siguiente: i) Grupo Acerero no compró planchón a las otras dos empresas productoras, por lo que no existen elementos ni pruebas que permitan acreditar el carácter de productor de dichas empresas, mucho menos que concurren en el mercado, ofreciendo planchón en el mercado interno; ii) NLMK señala, sin sustento, que las otras dos empresas productoras venden planchón en el mercado interno, sin embargo, en el expediente administrativo no existe una sola prueba positiva que permita acreditar que las otras dos empresas productoras ofrecieron planchón para venta; iii) una de las empresas señalada como productora no expresó su oposición al inicio del procedimiento, y iv) Ternium México compareció en calidad de importadora, por lo que está renunciando a su carácter de productor, toda vez que está defendiendo sus intereses para continuar realizando importaciones objeto de dumping.

409. EMAG también manifestó su desacuerdo con la determinación de la rama de producción nacional. Al respecto, señaló que la Secretaría excluyó de la rama de producción nacional a Ternium México y AHMSA, los otros dos productores de planchón en México, en virtud de que destinan su producción a abastecer sus necesidades de autoconsumo y no para su venta en el mercado interno. Sin embargo, la exclusión de toda una categoría de productores de la rama de producción nacional basada en el autoconsumo del producto similar no encuentra respaldo en el Acuerdo Antidumping, la LCE o el RLCE. Al respecto, manifestó que:

- a. en términos de la Resolución de Inicio, para ser considerado como parte de la rama de producción nacional, la Secretaría no solo requiere que se trate de productores nacionales, tal como lo prevén los artículos 4.1 del Acuerdo Antidumping y 40 de la LCE, sino que también requiere que dichos productores comercialicen su producto en el mercado interno, es decir, que lo pongan a la venta a terceros en el mercado mexicano, excluyendo expresamente de la producción nacional a aquellos que lo producen y utilizan para autoconsumo. Sin embargo, no existe ninguna norma en el sistema jurídico nacional que faculte a la autoridad para determinar a la rama de producción nacional sobre la base del destino que le dan al producto en el mercado interno y, particularmente, sobre la base de decisiones comerciales de autoconsumo o venta a terceros;
- b. en los párrafos 105 a 108 de la Resolución de Inicio la Secretaría acredita que Ternium México y AHMSA autoconsumen el producto; sin embargo, no se indica por qué esta característica lleva a la autoridad a excluirlos de la rama de producción nacional, en los términos de los artículos 4.1 del Acuerdo Antidumping y 40 de la LCE, ni tampoco se explica por qué los productores nacionales que autoconsumen el planchón no podrían reorientar su oferta en el mercado interno a la venta a terceros, y
- c. el Grupo Especial en la diferencia CE - Salmón, procedente de Noruega señaló en su informe que el texto del artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping no contiene ningún elemento que respalde la idea de que existe alguna otra circunstancia que permita dejar fuera de la rama de producción nacional a ciertos productores del producto similar, con excepción de los establecidos en dicha disposición.

410. Adicionalmente, EMAG argumentó que en 2018 ArcelorMittal anunció una inversión para el desarrollo de una nueva línea de laminados, con lo que se espera que toda su oferta de planchón se destine a abastecer sus necesidades de autoconsumo (de su planta en Alabama, en los Estados Unidos, y de su nueva planta de laminados en México). En este sentido, EMAG consideró que, bajo el criterio adoptado por la autoridad en la Resolución de Inicio, mediante el cual se excluye a los productores nacionales que destinan el planchón para satisfacer sus necesidades de autoconsumo, se debe esperar que en el futuro cercano no exista una rama de producción nacional de planchón y, en consecuencia, este procedimiento quede sin materia.

411. Finalmente, el Ministerio de Rusia manifestó que ArcelorMittal solicitó que se excluyera a Ternium México y a AHMSA como parte de la producción nacional, ya que ambos productores no venden el planchón que producen, en tanto que, la Secretaría estuvo de acuerdo y excluyó a dichas empresas de la rama de producción nacional. Al respecto, consideró que tal distinción es artificial, pues el artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping, no establece ninguna diferenciación en cuanto a los productores que producen bienes para venderlos en un mercado determinado o para utilizarlos como insumo en su proceso de producción.

412. En relación con los argumentos de las contrapartes sobre la definición de la rama de producción nacional de la Resolución de Inicio, ArcelorMittal manifestó que la Secretaría valoró las pruebas que aportó en el inicio de la investigación y realizó un análisis integral e imparcial, por lo que se acreditó que ella es representativa de la rama de producción nacional con fundamento en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE y 60, 61 y 62 del RLCE, toda vez que en el periodo investigado representó una proporción importante de la producción nacional total de planchón que se comercializa en el mercado nacional y no realizó importaciones o se encuentra vinculada con exportadores o importadores del producto objeto de investigación, tal como se explica en los párrafos 104 a 110 de la Resolución de Inicio.

b. Representatividad y grado de apoyo

413. Ternium México, Ternium Procurement, Ternium Brasil, Grupo Acerero, NLMK, EMAG y el Ministerio de Rusia indicaron que la incorrecta determinación de la rama de producción nacional tiene un impacto sobre el análisis de la legitimación y representatividad de la Solicitante. Además, al definir erróneamente la rama de producción nacional, la Secretaría no sustentó el grado de apoyo u oposición a dicha solicitud, por lo que la investigación no debió iniciar.

414. Al respecto, NLMK señaló que la incorrecta definición de la rama de producción nacional trasciende en el sentido de que es imposible cerciorarse que, en efecto, ArcelorMittal constituye una parte importante de la rama de producción nacional y, por lo tanto, si está legitimada para solicitar la presente investigación en representación de los intereses de la rama, y no solo la de sus intereses individuales, de conformidad con los artículos 5.4 del Acuerdo Antidumping y 50 de la LCE. Señaló que solo a partir de considerar los datos de producción de Ternium México y AHMSA, la Secretaría podría estar en aptitud de realizar un análisis real de representatividad del daño en la producción nacional total, sin embargo, estas deficiencias no pueden subsanarse retroactivamente.

415. En el mismo sentido, EMAG argumentó que el análisis de legitimación o representatividad al que se refieren los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, así como 40 y 50 de la LCE, tienen como finalidad determinar la existencia de un apoyo suficiente por parte de los productores nacionales, de manera que se justifique el inicio de una investigación. Así, los artículos 5.4 del Acuerdo Antidumping y 50, segundo párrafo de la LCE, requieren, para iniciar una investigación, que los Solicitantes sean representativos de al menos el 25% de la producción total del producto similar producido por la rama de producción nacional. No obstante, en este caso, el análisis para determinar si los productores incluidos en la rama de producción nacional representan una proporción importante de la producción, descansa sobre información incorrecta acerca del volumen de la producción nacional total del producto similar.

416. EMAG añadió que la Resolución de Inicio no permite llegar a una correcta determinación de legitimación para iniciar una investigación, conforme a los artículos 5.4 del Acuerdo Antidumping y 50 de la LCE. Sobre este aspecto, el Informe del Grupo Especial en el asunto CE - Salmón, procedente de Noruega, concluyó que una incorrecta definición de la rama de producción nacional conlleva a un examen de legitimación, daño y nexos causal incompatible con el Acuerdo Antidumping.

"7.123 [...] Hemos establecido la conclusión de que las CE incurrieron en error al excluir determinadas empresas de la rama de producción nacional. Por lo tanto, es evidente que la evaluación de las CE acerca de si los productores a los que incluyeron representaban o no "una proporción importante" de la producción comunitaria del producto similar está basada en información incorrecta acerca del volumen de la producción nacional total del producto similar nacional...."

"7.124 En consecuencia, llegamos a la conclusión de que el criterio de las CE al definir en este caso la rama de producción nacional dio lugar a una investigación referente a ella que no se ajustó a la definición establecida en el párrafo 1 del artículo 4 del Acuerdo Antidumping. Como consecuencia de ello, la determinación de las CE sobre el apoyo a la solicitud, regida por el párrafo 4 del artículo 5, se basó en informaciones referentes a una rama de producción erróneamente definida y, por consiguiente, no está en conformidad con las prescripciones de ese párrafo. A su vez, los análisis de las CE sobre el daño y la relación causal se basaron en informaciones referentes a una rama de producción erróneamente definida, y por lo tanto son forzosamente incompatibles con las prescripciones de los párrafos 1, 4 y 5 del artículo 3."

417. Por su parte, el Ministerio de Rusia solicitó a la Secretaría verificar que ArcelorMittal representa una proporción importante de la producción nacional total y que no ha importado ni está relacionada con los exportadores o importadores del producto objeto de investigación. Argumentó que en el caso EC—Cierres procedentes de China, el Órgano de Apelación determinó que "una interpretación adecuada del término "una proporción importante" en virtud del artículo 4.1 exige que la rama de producción nacional se entienda en el sentido de abarcar el conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos".

418. En cuanto al examen de grado de apoyo, Ternium México, Ternium Procurement y Ternium Brasil, manifestaron que, al definir erróneamente a la rama de producción nacional, la Secretaría actuó en contravención con el artículo 5.4 del Acuerdo Antidumping, pues no realizó el examen que debe realizarse para estar en posibilidades de iniciar una investigación antidumping. Señaló que, salvo dos citas al artículo 5.4 del Acuerdo Antidumping, la Resolución de Inicio carece de cualquier justificación de la forma en que se cumplió con esta disposición. Por un lado, ArcelorMittal omitió información al respecto y, por el otro lado, la autoridad ni siquiera solicitó información en la prevención remitida a la Solicitante.

419. Ternium México, Ternium Procurement y Ternium Brasil agregaron que el examen de grado de apoyo, al ser un requisito de previo y especial pronunciamiento, es un error que la autoridad no puede subsanar. Como lo señaló el Grupo especial en el caso CE - Salmón, procedente de Noruega, se trata de un error “insalvable”:

“7.118...Si el criterio con que las CE definieron la rama de producción nacional en este asunto dio lugar a una investigación sobre la rama de producción nacional que no se ajustó a la definición establecida en la norma citada, nos parece claro que las CE, en ese caso, analizaron una rama de producción que no era la que correspondía al determinar si era adecuado el apoyo a la iniciación de la investigación conforme al párrafo 4 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping, y al examinar el daño y la relación causal conforme al artículo 3, incurriendo en un error que puede ser insalvable para la conformidad de las determinaciones de la autoridad investigadora sobre esos temas con el régimen de la OMC”.

420. En el mismo sentido, en la controversia de los Estados Unidos - Cemento, el Grupo Especial opinó que “el incumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 5 no podía remediarse con medidas posteriores a la iniciación de la investigación, porque la finalidad misma de estos requisitos era velar por el cumplimiento de determinadas condiciones antes de decidir la iniciación...”; mientras que en Guatemala - Cemento, el Grupo Especial determinó “...que una autoridad investigadora imparcial y objetiva no podría correctamente haber determinado, basándose en las pruebas y la información disponibles en el momento de la iniciación, que existían pruebas suficientes que justificasen la iniciación de la investigación antidumping realizada por el Ministerio de Economía de Guatemala. Así pues, la totalidad de la investigación se fundaba en una base insuficiente y, por lo tanto, no debería haberse realizado nunca. Esta es, a nuestro juicio, una infracción que no puede corregirse efectivamente con ninguna disposición adoptada en el curso de la investigación subsiguiente...”.

421. Grupo Acerero coincidió con Ternium en que la Secretaría no realizó el examen del grado de apoyo a la solicitud, al que estaba obligada de conformidad con lo establecido en el artículo 5.4 del Acuerdo Antidumping. En este sentido, argumentó lo siguiente:

- a. el examen del grado de apoyo era una condición necesaria para el inicio de una investigación, por tanto, no es subsanable una vez iniciada. Al respecto, el Órgano de Apelación de la OMC, en el Informe correspondiente a la controversia de los Estados Unidos—Ley de Compensación por continuación del dumping o mantenimiento de las Subvenciones de 2000, párrafos 282 y 283, indicó que “... el párrafo 4 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping y el párrafo 4 del artículo 11 del Acuerdo SMC exigen que las autoridades investigadoras “determinen” si la solicitud de iniciación de una investigación ha sido hecha “por o en nombre de la rama de producción nacional”;
- b. en el inicio de una investigación, la cuantificación deficiente de la producción nacional controvierte la definición de rama de producción nacional, así como la legitimidad procesal y el cálculo del grado de apoyo a grado tal que hace improcedente el inicio de una investigación. La omisión de un análisis sobre hechos de los cuales se tenía conocimiento, como lo es la existencia de producción de planchón de AHMSA y Ternium México, constituye un examen selectivo y por lo tanto parcial, y
- c. no se requirió la información idónea para realizar el análisis pertinente previo al inicio del procedimiento. Un requerimiento tardío de información, como el formulado a AHMSA, no subsana el incumplimiento de la normatividad para iniciar la investigación. Lo anterior, hace evidente la insuficiencia de las pruebas con las que se inició el procedimiento.

422. Por su parte, la Solicitante replicó que la investigación se inició previa solicitud presentada por ArcelorMittal, que actúa en este procedimiento como la rama de producción nacional, puesto que de jure y de facto, ninguna otra empresa compareció como productor nacional manifestando su oposición al inicio del procedimiento; incluso Ternium México, que alega tener carácter de productor nacional, “compareció” en su carácter de empresa importadora, con lo cual confirma la determinación de la rama de producción nacional.

423. ArcelorMittal agregó que de conformidad con la información y pruebas presentadas, las evidencias presentadas por la CANACERO y el análisis hecho por la Autoridad Investigadora, se acreditó, con fundamento en lo que se establece en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE, y 60, 61 y 62 del RLCE, que es representativa de la rama de producción nacional de planchón similar al investigado, toda vez que en el periodo investigado representó una proporción importante de la totalidad de la producción nacional de estos productos que se comercializan en el mercado nacional y no realizó importaciones o se encuentra vinculada con exportadores o importadores del producto objeto de investigación.

c. Productores importadores y vinculación

424. En cuanto a los productores que realizan importaciones del producto objeto de investigación, EMAG argumentó que las leyes prevén la posibilidad de excluir de la rama de producción nacional a aquellos productores cuyas importaciones sean la causa del daño alegado. Sin embargo, contrario a lo señalado en los artículos 4.1 numeral i) del Acuerdo Antidumping, 40 segundo párrafo de la LCE y 62 fracción I del RLCE, en la Resolución de Inicio se excluye de la rama de producción nacional a AHMSA, quien durante el periodo investigado no realizó importaciones de planchón originarias de Brasil y de Rusia, por lo que sus importaciones no podrían ser la causa del daño alegado.

425. En el mismo sentido, Ternium México, Ternium Procurement y Ternium Brasil manifestaron que, conforme a los términos del artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping, los importadores o partes relacionadas no pueden ser excluidos automáticamente como parte de la rama de producción nacional. Asimismo, la práctica administrativa de la Secretaría, en las Resoluciones finales de las investigaciones de recubrimientos cerámicos de China y de bobinas de papel aluminio de China, demuestra que para que se determine excluir o no a un productor de la rama de producción nacional, cuando este realiza importaciones o incluso cuando está vinculado, es necesario realizar un análisis sobre el volumen de sus importaciones, así como si tales operaciones fueran la causa de la distorsión de los precios internos o del daño alegado a la rama de producción nacional, y analizar si la vinculación influye de manera importante en su comportamiento como productor nacional. No obstante, la Resolución de Inicio no contiene explicación, razonamiento, motivación o fundamentación que explique o justifique la exclusión de Ternium México, a pesar de su importante participación como productor del producto similar en México. Ternium México agregó que, aun cuando fuera procedente excluirla por importar producto objeto de investigación, eso no aplicaría para el caso de AHMSA pues esta empresa no realizó importaciones del producto objeto de investigación.

426. Adicionalmente, Ternium México, Ternium Procurement y Ternium Brasil manifestaron que en la Resolución de Inicio no se analizó la vinculación de la Solicitante con la empresa brasileña ArcelorMittal Tubarão. Señaló que, sin ninguna prueba positiva, la Secretaría infiere que no existe un vínculo entre la Solicitante y los exportadores. Sin embargo, en el Reporte Anual de 2019 de ArcelorMittal, como empresa matriz, bajo el rubro "Estructura organizativa del Grupo" se reconoce la vinculación entre la Solicitante y ArcelorMittal Brasil. Por lo tanto, consideró cuestionable la actuación de la Secretaría, pues, por una parte, excluye sin explicación o fundamento, de la definición de la rama de producción nacional a Ternium México y, por otra parte, omite indagar la vinculación existente entre ArcelorMittal México y ArcelorMittal Tubarão.

427. Por su parte, ArcelorMittal señaló sobre la vinculación de la Solicitante con ArcelorMittal Tubarão, dicha vinculación no afecta el carácter de productor nacional de ArcelorMittal, toda vez que no efectuó importaciones de planchón.

d. Determinación

428. La Secretaría analizó los argumentos y pruebas que las partes comparecientes aportaron en relación con la determinación de la rama de producción nacional y consideró que, contrario a lo que argumentan las importadoras y exportadoras, conforme a la información disponible en el inicio de la investigación, la determinación de la rama de producción nacional se realizó de conformidad con lo dispuesto en los artículos 3.1, 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE y 60, 61 y 62 del RLCE. Al respecto, se aclara lo siguiente:

- a.** en principio, existían indicios para presumir que el planchón destinado al autoconsumo tenía características distintas al producto objeto de investigación, dado que, al no comercializarse, se observó que seguía un proceso de producción distinto, es decir, un proceso continuo para obtener productos de mayor valor agregado. Bajo esta consideración, el planchón fabricado por AHMSA y Ternium México no resultaba comercialmente intercambiable con el producto objeto de investigación y, en consecuencia, tampoco similar. En este sentido, AHMSA y Ternium México no cumplían con lo dispuesto en el artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping para ser considerados como productores del producto similar al investigado;
- b.** asimismo, conforme a lo indicado en los puntos 104 a 110 de la Resolución de inicio, la Secretaría observó que ArcelorMittal era la única empresa que comercializaba el producto similar al investigado y que se enfrentaba a la competencia de las importaciones en presuntas condiciones de discriminación de precios, ya que Ternium México no vendió planchón y AHMSA vendió menos de uno por ciento de su producción. Aunado a lo anterior, la información de los reportes de la CANACERO sobre producción nacional de planchón correspondía únicamente a la producción de ArcelorMittal. En razón de lo anterior, concluyó que estas dos empresas no participaron de manera significativa o perceptible en el mercado nacional para efectos de la evaluación de daño a la industria nacional;

- c. con base en el razonamiento expuesto en las literales anteriores, la Secretaría determinó inicialmente que no procedía considerar a Ternium México y AHMSA como parte de la rama de producción nacional, sin que ello implicara quitarles el carácter de productoras de planchón a dichas empresas;
- d. adicionalmente, contrario a los argumentos de Ternium México, su exclusión no se realizó automáticamente, pues, adicional a los factores ya mencionados, de acuerdo con la información disponible en el inicio de la investigación y como se señaló en el punto 109 de la Resolución de Inicio, se observó que realizó prácticamente el total de las importaciones originarias de Brasil y de Rusia durante el periodo analizado. Por lo tanto, conforme al artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping, 40 de la LCE y 60 del RLCE no podría considerarse como parte de la rama de producción nacional, y
- e. tomando en cuenta lo señalado en los incisos anteriores, la solicitud de ArcelorMittal cumplía con el grado de apoyo requerido por el artículo 5.4 del Acuerdo Antidumping. Asimismo, ArcelorMittal resultaba representativa de la rama de producción nacional.

429. Para la presente etapa de la investigación, y dado que como señala NLMK, la definición del producto objeto de investigación es el punto de partida para definir a la rama de producción nacional, la Secretaría se allegó de información sobre las características del planchón destinado al autoconsumo, para determinar si dicho planchón es similar al producto objeto de investigación y, por lo tanto, si las empresas productoras de planchón que lo destinan al autoconsumo, deberían formar parte de la rama de producción nacional.

430. Al respecto, de acuerdo con lo descrito en los puntos 374 a 380 de la presente Resolución, la información que aportaron ArcelorMittal, AHMSA y Ternium México, indica que no existen diferencias entre el planchón que se utiliza en procesos productivos continuos y el que se somete a un proceso de enfriamiento para obtener un producto sólido comercializable, que comprometan la similitud entre el producto objeto de investigación y el planchón que se utiliza para autoconsumo. En consecuencia, la Secretaría consideró procedente realizar el análisis de la rama de producción nacional y representatividad incluyendo la producción destinada al autoconsumo.

431. Lo anterior, de conformidad con el artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping y con las recomendaciones de la OMC en diversas controversias. Al respecto, el análisis del artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping que realizó el Grupo Especial en la controversia CE - Salmón, procedente de Noruega, determinó lo siguiente:

"7.111. Dejando al margen por el momento la cuestión de si debe considerarse que la rama de producción nacional está formada por "el conjunto" de los productores del producto similar o por los productores de 'una proporción importante de la producción nacional total' del producto similar, está claro que el párrafo 1 del artículo 4 dispone sin reservas que la expresión 'rama de producción nacional' debe interpretarse por referencia a los 'productores' del producto similar. El texto establece después circunstancias en que algunos productores del producto similar pueden dejarse fuera de la rama de producción nacional. Así, el apartado i) de esa disposición prevé la exclusión de los productores vinculados con los exportadores o los importadores, o que sean ellos mismos importadores del producto objeto del supuesto dumping. El apartado ii) dispone que, en las circunstancias excepcionales en que existen dos o más mercados competidores en el territorio de un Miembro, los productores de cada mercado pueden ser considerados como una rama de producción separada si se cumplen determinadas condiciones.

[Énfasis añadido]

7.112. Pero el texto del párrafo 1 del artículo 4 no contiene ningún elemento que respalde la idea de que existe alguna otra circunstancia en que cabe interpretar, desde el principio, que la rama de producción nacional no comprende ciertas categorías de productores del producto similar, fuera de los casos establecidos en esa disposición. No encontramos, pues, fundamentos en el texto del párrafo 1 del artículo 4 que permitan excluir de la rama de producción nacional, como categoría o grupo, a los productores de algún tipo del producto similar...

[Énfasis añadido]

432. En esa misma línea, en la controversia China - Automóviles provenientes de los Estados Unidos, el Grupo Especial determinó que:

7.206. "...El párrafo 1 del artículo 4 y el párrafo 1 del artículo 16 tampoco establecen procedimientos o métodos para que la autoridad investigadora defina la rama de producción nacional. Sin embargo, está claro que una autoridad investigadora no puede excluir a una categoría de productores nacionales del producto similar de la definición de la rama de producción nacional. El párrafo 1 del artículo 4 y el párrafo 1 del artículo 16 solamente especifican dos situaciones en que productores del producto similar pueden quedar excluidos de la definición de la rama de producción nacional, a saber, cuando esos productores son importadores, o están 'vinculados' a exportadores o importadores del producto similar, o cuando la autoridad investigadora fragmente o divida un mercado en una serie de mercados competidores distintos y se considere a los productores de cada mercado como un rama de producción separada".

[Énfasis añadido]

433. De igual manera, el Órgano de Apelación de la OMC ha resuelto que en el momento de definir la rama de producción nacional no debe efectuarse alguna acción que pueda comprometer la realización de un análisis objetivo de la existencia de daño, como podría ser el caso de excluir una categoría de productores del producto similar. En este sentido, en la controversia Rusia—Vehículos comerciales, provenientes de Alemania e Italia, el Órgano de Apelación determinó que:

5.14. "El Órgano de Apelación ha interpretado la definición de la rama de producción nacional en el párrafo 1 del artículo 4 del Acuerdo Antidumping junto con la prescripción del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping de que la determinación de la existencia de daño "se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo". Un "examen objetivo", de acuerdo con el párrafo 1 del artículo 3, exige que los efectos de las importaciones objeto de dumping en la rama de producción nacional se investiguen en forma imparcial, sin favorecer los intereses de cualquier parte interesada o grupo de partes interesadas en la investigación. A este respecto, para asegurar la precisión de una determinación de la existencia de daño, al definir la rama de producción nacional una autoridad investigadora no debe actuar de manera que dé lugar a un riesgo importante de distorsión, por ejemplo, excluyendo a toda una categoría de productores del producto similar."

[Énfasis añadido]

434. Asimismo, en la controversia Estados Unidos—Acero laminado en caliente de Japón, el Órgano de Apelación señaló que la investigación debe "centrarse en la totalidad de la rama de producción nacional y no simplemente en una parte, un sector o un segmento de ésta":

190. En el párrafo 1 del artículo 4 del Acuerdo Antidumping la expresión "rama de producción nacional" se define como "el conjunto de los productores nacionales de los productos similares" o "[los productores nacionales] cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total". De ello se desprende que una determinación de la existencia de daño de conformidad con el Acuerdo Antidumping es una determinación de que "el conjunto" de los productores nacionales o una "proporción importante" de ellos resulta "perjudicada". Esto está respaldado por las disposiciones de los párrafos 1, 4, 5, 6 y 7 del artículo 3 del Acuerdo, que imponen determinadas obligaciones respecto de la investigación y el examen que desembocan en la determinación del daño. Se encomienda a las autoridades encargadas de la investigación que investiguen y examinen las importaciones en relación con la "rama de producción nacional", los "productos similares en el mercado interno" y los "productores nacionales de [...] productos [similares]". La investigación y el examen deben centrarse en la totalidad de la "rama de producción nacional" y no simplemente en una parte, un sector o un segmento de ésta.

[Énfasis añadido]

435. Por lo tanto, para atender los argumentos esgrimidos por las empresas importadoras y exportadoras comparecientes en relación con la determinación de la rama de producción nacional y sus repercusiones sobre el análisis de legitimación, representatividad y grado de apoyo, así como sobre el análisis de daño y causalidad, la Secretaría valoró, a partir de los datos de la producción nacional total de planchón, incluyendo el que se destina al autoconsumo, si la producción de ArcelorMittal resulta una proporción importante de la producción nacional total de planchón para ser considerada representativa de la rama de producción nacional y confirmar si la investigación contaría con el apoyo de una parte importante de la producción nacional total.

436. La información disponible en el expediente administrativo confirma que, tal como se señaló en el punto 105 de la Resolución de Inicio, ArcelorMittal, AHMSA y Ternium México son las únicas productoras nacionales de planchón similar al producto objeto de investigación. Al respecto, la Secretaría analizó si dichas empresas son importadoras del producto objeto de investigación o si existen elementos que indiquen que se encuentran vinculados con empresas importadoras o exportadoras del mismo. Con base en el listado de pedimentos de importación del SIC-M y la información que aportaron las partes comparecientes en el transcurso de la investigación, la Secretaría observó que:

- a. Ternium México realizó la mayor parte de las importaciones del producto objeto de investigación durante el periodo analizado; asimismo, se encuentra vinculada con empresas exportadoras de Brasil. Por lo tanto, de conformidad con lo señalado en los artículos 4.1, inciso i) del Acuerdo Antidumping, Ternium México no puede ser considerada como parte de la rama de producción nacional. Lo anterior, aunado a que la empresa participa como importadora en la presente investigación;
- b. AHMSA realizó importaciones de países distintos a los investigados, en una cantidad menor al 1% de las importaciones totales en 2019, y no se encuentra vinculada con exportadores o importadores del producto objeto de investigación, y
- c. ArcelorMittal se encuentra vinculada con una empresa productora exportadora de Brasil. Sin embargo, de acuerdo con la información del SIC-M no se identificaron importaciones de planchón realizadas por ArcelorMittal, por lo que no hay evidencia que indique que tal vinculación tenga un efecto sobre el comportamiento de ArcelorMittal como productor nacional. Asimismo, al presentar su solicitud, su carácter es de productor nacional.

437. A partir del análisis descrito en el punto anterior, la Secretaría determinó que ArcelorMittal y AHMSA constituyen la rama de producción nacional, de conformidad con lo establecido en los artículos 4.1 del Acuerdo Antidumping y 40 de la LCE. De acuerdo con las cifras de producción nacional de planchón que aportó la CANACERO en su escrito del 23 de julio de 2020, ArcelorMittal representó el 41% de la producción nacional en el periodo investigado y 36% en el periodo analizado, mientras que AHMSA representó el 59% y 64% en dichos periodos. Adicionalmente, la Secretaría solicitó a AHMSA que manifestara su postura con respecto a la investigación. Al respecto, se limitó a señalar que está enterada del procedimiento y apoya que la autoridad resuelva la investigación conforme a las disposiciones del Acuerdo Antidumping, la LCE y el RLCE.

438. La participación de ArcelorMittal en la producción nacional confirma que estaba legitimada para presentar la solicitud de investigación, pues conforme al artículo 50 de la LCE, dicha participación fue superior al 25% de la producción total de la mercancía idéntica o similar. Sin embargo, de conformidad con lo establecido en el artículo 5.4 del Acuerdo Antidumping y lo señalado en el párrafo anterior, ArcelorMittal no es representativa de la rama de producción nacional ya que su producción es menor al 50% de la producción total del producto similar fabricado por la rama de producción nacional y no cuenta con el apoyo expreso de AHMSA.

439. Con base en el análisis de la información y argumentos descritos en los puntos 374 a 380 y 397 a 439 de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que la Solicitante no es representativa de la rama de producción nacional ya que su producción fue menor al 50% de la producción nacional total, tanto en el periodo investigado como en el analizado, por lo que no se satisfacen los requisitos establecidos en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 de la LCE, y 63 del RLCE.

I. Conclusión

440. Con base en los resultados del análisis de los argumentos y pruebas descritos en la presente Resolución, la Secretaría concluyó que existen elementos suficientes que sustentan que, durante el periodo investigado las importaciones de planchón originarias de Brasil y de Rusia, se realizaron en condiciones de dumping, sin embargo, la información contenida en el expediente administrativo no permitió a la Secretaría

hacer un análisis de daño objetivo sobre la situación de la rama de producción nacional de planchón y, en consecuencia, pronunciarse sobre los demás elementos que constituyen la práctica desleal (el daño y la causalidad). 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 de planchón originarias de Brasil se efectuaron con un margen de discriminación de precios de 20.23% y las importaciones originarias de Rusia con un margen de discriminación de precios de 11.98% en el periodo investigado.
- b. El planchón de fabricación nacional que se destina para autoconsumo, así como el que se destina a su comercialización, es similar al producto objeto de investigación, en razón de que tienen características físicas y composición química semejantes, y se fabrican con los mismos insumos y mediante procesos productivos que no muestran diferencias sustanciales; asimismo, atienden a los mismos consumidores, lo que les permite cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.
- c. Al no existir diferencias entre el planchón que se utiliza en procesos productivos continuos y el que se somete a un proceso de enfriamiento para obtener un producto sólido comercializable, que comprometan la similitud entre el producto objeto de investigación y el planchón que se utiliza para autoconsumo, es procedente realizar el análisis de la rama de producción nacional y representatividad incluyendo la producción destinada al autoconsumo.
- d. ArcelorMittal, AHMSA y Ternium México son las únicas productoras nacionales de planchón similar al que constituye el producto objeto de investigación, sin embargo, toda vez que Ternium México realizó la mayor parte de las importaciones del producto objeto de investigación durante el periodo analizado y se encuentra vinculada con empresas exportadoras de Brasil, no puede ser considerada como parte de la rama de producción nacional. ArcelorMittal y AHMSA constituyen la rama de producción nacional, para efectos del análisis en la presente investigación.
- e. ArcelorMittal no es representativa de la rama de producción nacional ya que su producción es menor al 50% de la producción total del producto similar fabricado por la rama de producción nacional, en específico, representó el 41% de la producción nacional en el periodo investigado y 36% en el periodo analizado, en tanto que AHMSA representó el 59% y 64% en dichos periodos.
- f. Dado que ArcelorMittal no es representativa de la rama de producción nacional, no quedaron satisfechos los requisitos para que la Secretaría realizara un análisis de daño objetivo sobre la situación de la rama de producción nacional y, en consecuencia, no fue procedente llevar a cabo un análisis de daño y causalidad.

441. Por lo anteriormente expuesto y con fundamento en los artículos 57 fracción III de la LCE, es procedente emitir la siguiente

RESOLUCIÓN

442. Se declara concluido el procedimiento de investigación antidumping sin la imposición de cuotas compensatorias sobre las importaciones de planchón de acero al carbón y planchón de acero aleado, mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 7207.12.02, 7207.20.02, 7224.90.02 y 7224.90.99 de la TIGIE, originarias de Brasil y de Rusia, independientemente del país de procedencia, por las razones que se exponen en los considerandos de esta Resolución.

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

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

445. Archívese como caso total y definitivamente concluido.

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

Ciudad de México, a 8 de octubre de 2021.- La Secretaria de Economía, Mtra. **Tatiana Clouthier Carrillo**.-
Rúbrica.