

CIRCULAR INFORMATIVA No. 057

CLAA_GJN_ATS_057.16

Ciudad de México, a 25 de mayo de 2016

Asunto: Publicaciones en el Diario Oficial.

El día de hoy se publicó en el Diario Oficial de la Federación la siguiente información relevante en materia de comercio exterior:

SECRETARIA DE ECONOMIA

- **RESOLUCIÓN por la que se declara el inicio de la revisión de los compromisos asumidos por las exportadoras POSCO y Hyundai Hysco Co. Ltd. sobre las importaciones de lámina rolada en frío, originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia.**

El 3 de junio de 2013 se publicó en el DOF la Resolución preliminar de la investigación antidumping, en la cual se determinó imponer cuotas compensatorias provisionales a las importaciones que ingresaran bajo los regímenes definitivo y temporal, **de 6.45% a las provenientes de Hyundai Hysco Co. Ltd. ("Hyundai Hysco") y de 60.40% a las importaciones provenientes de POSCO y del resto de las exportadoras de Corea.**

El 26 de diciembre de 2013 se publicó en el DOF la Resolución por la que se aceptan los compromisos de las exportadoras POSCO y Hyundai Hysco **y se suspende el procedimiento de la investigación antidumping (la "Resolución del compromiso"**. Mediante dicha Resolución se determinó suspender el procedimiento de la investigación, sin la imposición de medidas provisionales o derechos antidumping.

Ambas empresas asumieron voluntariamente el compromiso de exportar por sí o actuando a través de cualquiera de sus partes relacionadas, la lámina rolada en frío producida por estos exportadores, independientemente de la empresa que comercialice el producto, a un precio no lesivo al mercado interno de México, sin exceder los límites de exportación.

Ahora bien, el 21 de diciembre de 2015 Hyundai Steel solicitó la revisión del compromiso asumido por Hyundai Hysco, como consecuencia de un cambio en las circunstancias bajo las cuales se asumió el mismo, toda vez que después de publicada la Resolución del compromiso, una parte afiliada al grupo al que pertenece (Kia Motors) tomó la decisión de invertir en México, construyendo una planta ensambladora de automóviles, la cual requerirá un volumen específico de lámina de acero rolada en frío calidad automotriz que exporta Hyundai Steel.

Una vez hecho el análisis sobre la procedencia de la solicitud ha sido aceptada y por tanto se declara el inicio de la revisión del compromiso asumido por **Hyundai Hysco**, así como el inicio de la revisión de oficio del compromiso asumido por **POSCO, sobre las importaciones de lámina rolada en frío, originarias de Corea, independientemente del país de procedencia**, fijándose **como periodo de revisión el comprendido del 1 de enero de 2015 al 31 de diciembre de 2015.**

Lo anterior sin dejar sin efectos los compromisos, mismos que continúan vigentes y, en consecuencia, se deberán seguir presentando los reportes del cumplimiento de los compromisos.

Con fundamento en los artículos 6.1, 12.1 y 11.4 del Acuerdo Antidumping, 3 último párrafo y 53 de la LCE y 99 último párrafo del RLCE, **los productores nacionales y la exportadora señalados en el punto 19 de la Resolución, así como el gobierno de Corea contarán con un plazo de 23 días hábiles para presentar los argumentos y las pruebas que estimen pertinentes, el cual empezará a contar 5 días después de la fecha de envío del oficio de notificación del inicio de la revisión y concluirá a las 14:00 horas del día de su vencimiento.**

La resolución entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

- **RESOLUCIÓN Final de la revisión de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de éter monobutílico del etilenglicol, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía ingresa por la fracción arancelaria 2909.43.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación**

El 11 de septiembre de 2012 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la Resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de éter monobutílico del etilenglicol ("EB"), originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia, imponiéndose en el caso tres porcentajes distintos de cuota compensatoria acorde a su exportador.

- a. para las importaciones provenientes de Eastman Chemical Company ("Eastman") de 14.81%;
- b. para las importaciones provenientes de The Dow Chemical Company ("Dow Chemical") y Union Carbide Corporation ("Union Carbide") de 16.28%, y
- c. para las importaciones provenientes del resto de los exportadores de 36.64%.

No obstante ello el 9 de octubre de 2012 la empresa exportadora Eastman solicitó la revisión de la Resolución Final ante un Panel Binacional, mismo que tuvo como resolución final el 17 de diciembre de 2015, mediante la cual se determinó confirmar la Resolución Final, **salvo en lo relativo a la reclamación de Eastman respecto a la exclusión de dos de sus canales de comercialización**, por lo que, en lo que a ello se refiere, devolvió la Resolución Final a la Secretaría, a efecto de que adopte medidas que no sean incompatibles con la decisión del Panel Binacional y posteriormente en el DOF se publicó el Aviso relativo a la suspensión del procedimiento de Revisión de la Resolución Final ante el Panel Binacional, mediante el cual se comunicó la suspensión del procedimiento a partir del 11 de diciembre de 2015.

El 1 de septiembre de 2014 Polioles, S.A. de C.V. ("Polioles" o la "Solicitante"), en su calidad de productor nacional, compareció ante la Secretaría **para solicitar el inicio de la revisión de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de EB, originarias de los Estados Unidos**, manifestó que las cuotas compensatorias impuestas mediante la Resolución preliminar no tuvieron ningún efecto correctivo en los precios de exportación, ya que por un lado éstos bajaron, al tiempo que los precios domésticos subieron.

Por lo anterior el 5 de diciembre de 2014 se publicó en el DOF la Resolución por la que se declaró el inicio de la revisión de las cuotas compensatorias (la "Resolución de Inicio"), fijándose como periodo de revisión el comprendido del 1 de julio de 2013 al 30 de junio de 2014.

Y teniendo como nombre genérico del producto objeto de revisión **"éter monobutílico del etilenglicol"** y se conoce comercialmente como **éter monobutílico del monoetilenglicol o 2-Butoxi Etanol**, y su **fórmula química es HOCH²CH²OC⁴H⁹**, que ingresa por la fracción arancelaria 2909.43.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE), cuya descripción se indica en la siguiente tabla:

Descripción arancelaria

Codificación arancelaria	Descripción
Capítulo: 29	Productos químicos orgánicos.
Partida: 2909	Éteres, éteres-alcoholes, éteres-fenoles, éteres-alcoholes-fenoles, peróxidos de alcoholes, peróxidos de éteres, peróxidos de cetonas (aunque no sean de constitución química definida), y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.
Subpartida de primer nivel:	- Éteres monobutílicos del etilenglicol o del dietilenglicol.

2909.43	
Fracción arancelaria: 2909.43.01	Éteres monobutílicos del etilenglicol o del dietilenglicol.

Fuente: Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI)

Una vez analizada la solicitud y habiendo llevado a cabo las acciones necesarias se declara concluido el procedimiento de revisión de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de EB, originarias de los Estados Unidos, que ingresan por la fracción arancelaria 2909.43.01 de la TIGIE, o por cualquier otra, independientemente del país de procedencia, en los siguientes términos:

- a. **en razón de los resultados establecidos en el punto 266 de la presente Resolución no se aplicará la cuota compensatoria para las importaciones provenientes de The Dow Chemical Company ("Dow Chemical") y Union Carbide Corporation ("Union Carbide") de 16.28%.**
- b. **se modifica la cuota compensatoria a que se refiere el punto 2 inciso a) de la resolución de 14.81% a 28.43% para las importaciones provenientes de Eastman, y**
- c. **se modifica la cuota compensatoria a que se refiere el punto 2 inciso c) de la presente Resolución de 36.64% a 28.43% para las importaciones provenientes de los demás exportadores.**

Con fundamento en el artículo 87 de la LCE, las cuotas compensatorias se aplicarán sobre el valor en aduana declarado en el pedimento correspondiente.

Ahora bien con fundamento en los artículos 94 y 107 del RLCE se **cancelen, modifiquense o háganse efectivas las garantías** que se hubieren otorgado por el pago de las cuotas compensatorias referidas en el punto 2 de la Resolución o, **en su caso, procedase a devolver**, con los intereses correspondientes, las cantidades que se hubieren enterado por dicho concepto.

Los importadores que conforme a esta Resolución deban pagar las cuotas compensatorias, no estarán obligados al pago de las mismas, si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a los Estados Unidos. La comprobación del origen de la mercancía se hará conforme a lo previsto en el Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, para efectos no preferenciales.

La presente Resolución entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

Lo anterior se hace de su conocimiento a efecto de que sea de utilidad en el desarrollo de sus actividades de comercio.

Atentamente

Lic. Maria del Carmen Borgonio Luna
Gerencia Jurídica Normativa
CLAA

TERCERA SECCION
PODER EJECUTIVO
SECRETARIA DE ECONOMIA

RESOLUCIÓN por la que se declara el inicio de la revisión de los compromisos asumidos por las exportadoras POSCO y Hyundai Hysco Co. Ltd. sobre las importaciones de lámina rolada en frío, originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia.

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

RESOLUCIÓN POR LA QUE SE DECLARA EL INICIO DE LA REVISIÓN DE LOS COMPROMISOS ASUMIDOS POR LAS EXPORTADORAS POSCO Y HYUNDAI HYSKO CO. LTD. SOBRE LAS IMPORTACIONES DE LÁMINA ROLADA EN FRÍO, ORIGINARIAS DE LA REPÚBLICA DE COREA, INDEPENDIEMENTE DEL PAÍS DE PROCEDENCIA.

Visto para resolver en la etapa inicial el expediente administrativo Rev.25/15, 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. Investigación antidumping

1. El 1 de octubre de 2012 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la Resolución de inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de lámina rolada en frío, originarias de la República de Corea ("Corea"), independientemente del país de procedencia.

2. El 3 de junio de 2013 se publicó en el DOF la Resolución preliminar de la investigación antidumping, en la cual se determinó imponer cuotas compensatorias provisionales a las importaciones que ingresaran bajo los regímenes definitivo y temporal, de 6.45% a las provenientes de Hyundai Hysco Co. Ltd. ("Hyundai Hysco") y de 60.40% a las importaciones provenientes de POSCO y del resto de las exportadoras de Corea.

B. Compromiso de las exportadoras

3. El 26 de diciembre de 2013 se publicó en el DOF la Resolución por la que se aceptan los compromisos de las exportadoras POSCO y Hyundai Hysco y se suspende el procedimiento de la investigación antidumping (la "Resolución del compromiso"). Mediante dicha Resolución se determinó suspender el procedimiento de la investigación, sin la imposición de medidas provisionales o derechos antidumping.

4. Por lo que se refiere a Hyundai Hysco, esta empresa asumió voluntariamente el compromiso de exportar por sí o actuando a través de cualquiera de sus partes relacionadas de Hyundai Motor Group, la lámina rolada en frío producida por Hyundai Hysco o cualquier empresa relacionada al grupo al que pertenece, independientemente de la empresa que comercialice el producto, a un precio no lesivo al mercado interno de México, sin exceder los límites de exportación anuales que se señalan a continuación:

- a. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2014: 10,000 Toneladas Métricas;
- b. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015: 15,000 Toneladas Métricas;
- c. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2016: 20,000 Toneladas Métricas;
- d. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2017: 25,000 Toneladas Métricas, y
- e. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018: 30,000 Toneladas Métricas.

5. En lo que respecta a POSCO, esta empresa asumió voluntariamente el compromiso de exportar la lámina rolada en frío que produce, independientemente de quien comercialice o exporte el producto, a un precio no lesivo al mercado interno de México, sin exceder los límites de exportación anuales que se señalan a continuación:

- a. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2014: 400,000 Toneladas Métricas;
- b. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015: 450,000 Toneladas Métricas;
- c. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2016: 480,000 Toneladas Métricas;
- d. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2017: 500,000 Toneladas Métricas, y
- e. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018: 500,000 Toneladas Métricas.

C. Cumplimiento del compromiso

6. De conformidad con el punto 61 de la Resolución del compromiso, desde enero de 2014 las exportadoras POSCO y Hyundai Steel Co. Ltd. ("Hyundai Steel") han presentado a la Secretaría los informes de sus operaciones, dentro de los primeros quince días de cada mes.

D. Solicitud de revisión del compromiso

7. El 21 de diciembre de 2015 Hyundai Steel (la "Solicitante") solicitó la revisión del compromiso asumido por Hyundai Hysco, como consecuencia de un cambio en las circunstancias bajo las cuales se asumió el mismo, toda vez que después de publicada la Resolución del compromiso, una parte afiliada al grupo al que pertenece (Kia Motors) tomó la decisión de invertir en México, construyendo una planta ensambladora de automóviles, la cual requerirá un volumen específico de lámina de acero rolada en frío calidad automotriz que exporta Hyundai Steel.

E. Solicitante

8. Hyundai Steel es una empresa constituida conforme a las leyes de Corea. Su actividad principal consiste en producir, comercializar y exportar productos siderúrgicos, entre ellos, lámina rolada en frío. Señaló como domicilio para recibir notificaciones el ubicado en Martín Mendalde No. 1755-PB, Col. Del Valle, C.P. 03100, Ciudad de México.

F. Producto objeto de revisión**1. Descripción general**

9. El producto objeto de revisión es la lámina de acero rolada en frío, tanto aleada como sin alear, con un contenido de boro igual o superior a 0.0008%; sin chapar ni revestir, de ancho igual o superior a 600 mm y de espesor inferior a 3 mm. Incluye a la lámina rolada en frío cruda y a la lámina rolada en frío recocida. Técnica o comercialmente se le conoce como lámina rolada en frío o simplemente lámina en frío. En el mercado internacional se le conoce como Cold Rolled Steel o Cold Rolled Steel Sheet.

2. Tratamiento arancelario

10. La lámina rolada en frío ingresa por las fracciones arancelarias 7209.16.01, 7209.17.01, 7209.18.01, 7225.50.02, 7225.50.03, 7225.50.04, 7225.50.99 y por cualquier fracción arancelaria del mecanismo de la Regla Octava de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE).

Tabla 1. Descripción arancelaria

Codificación arancelaria	Descripción
Capítulo 72	Fundición, hierro y acero
Partida 7209	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, laminados en frío, sin chapar ni revestir.
	-Enrollados, simplemente laminados en frío:
Subpartida 7209.16	--De espesor superior a 1 mm pero inferior a 3 mm.
Fracción 7209.16.01	De espesor superior a 1 mm pero inferior a 3 mm.
Subpartida 7209.17	--De espesor superior o igual a 0.5 mm pero inferior o igual a 1 mm.
Fracción 7209.17.01	De espesor superior o igual a 0.5 mm pero inferior o igual a 1 mm.
Subpartida 7209.18	--De espesor inferior a 0.5 mm.
Fracción 7209.18.01	De espesor inferior a 0.5 mm.
Partida 7225	Productos laminados planos de los demás aceros aleados, de anchura superior o igual a 600 mm.
Subpartida 7225.50	-Los demás, simplemente laminados en frío.
Fracción 7225.50.02	Con un contenido de boro igual o superior a 0.0008%, y espesor superior a 1 mm, pero inferior a 3 mm, enrollada.
Fracción 7225.50.03	Con un contenido de boro igual o superior a 0.0008%, y espesor superior o igual a 0.5 mm, pero inferior o igual a 1 mm, enrollada.
Fracción 7225.50.04	Con un contenido de boro igual o superior a 0.0008%, y espesor inferior a 0.5 mm, enrollada.
Fracción 7225.50.99	Los demás.

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

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 7209.16.01, 7209.17.01, 7209.18.01, 7225.50.02, 7225.50.03, 7225.50.04 y 7225.50.99 de la TIGIE quedaron libres de arancel a partir del 1 de enero de 2012, cualquiera que sea su origen.

13. El 5 de diciembre de 2013 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 comprendidas en las fracciones arancelarias 7209.16.01, 7209.17.01, 7209.18.01, 7225.50.02, 7225.50.03, 7225.50.04 y 7225.50.99 de la TIGIE, para efectos de monitoreo estadístico comercial cuando se destinen al régimen aduanero de importación definitiva.

14. El 7 de octubre de 2015 se publicó en el DOF el Decreto por el que se modifica la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación y el Decreto por el que se establecen diversos programas de promoción sectorial, en el que se señaló que las importaciones que ingresan por las fracciones arancelarias 7209.16.01, 7209.17.01, 7209.18.01, 7225.50.02, 7225.50.03, 7225.50.04 y 7225.50.99 de la TIGIE, estarán sujetas a un arancel del 15% a partir del 8 de octubre de 2015 y hasta el 4 de abril de 2016. No obstante, mediante publicación en el DOF del 4 de abril de 2016 se determinó que dicho arancel del 15% a las mercancías que ingresan por las fracciones arancelarias antes mencionadas continuará vigente hasta el 1 de octubre de 2016.

3. Normas

15. La lámina rolada en frío se produce conforme a las especificaciones de las normas de la American Society of Mechanical Engineers (ASTM), Society of Automotive Engineers (SAE), el European Committee for Standardization y otras organizaciones de normalización europeas (EN, Norma Europea), del Instituto Alemán de Normalización (DIN) y Japan Industrial Standards (JIS), entre otras, las cuales no son excluyentes entre sí, ya que existen equivalencias entre las mismas.

4. Características físicas y técnicas

16. De acuerdo con el catálogo de Ternium México, S.A. de C.V. ("Ternium"), empresa solicitante de la investigación antidumping, así como de las empresas exportadoras coreanas POSCO y Hyundai Hysco, la lámina rolada en frío puede ser de acero sin alear (constituido principalmente de carbono y manganeso) o de acero aleado (constituido por carbono, manganeso y algún microaleante como el boro, titanio, niobio, vanadio o alguna combinación de éstos). Este producto se fabrica en anchos iguales o mayores a 600 mm y espesores menores a 3 mm.

5. Proceso productivo

17. La lámina rolada en frío se fabrica con acero líquido que se obtiene de la fundición en hornos básicos al oxígeno, o bien, en hornos de arco eléctrico. Con el acero líquido se producen planchones de los que, a su vez, se obtiene lámina rolada en caliente. Este producto se decapa y posteriormente se lamina en frío a través de molinos para reducir su espesor. El producto resultante es la lámina rolada en frío cruda (también denominada lámina de alta dureza o full hard), la cual puede someterse a un tratamiento térmico para recuperar maleabilidad y otras propiedades mecánicas que perdió durante el proceso de laminado en frío, para obtener la lámina rolada en frío recocida, que puede tener un acabado mate o brillante, según lo requiera su uso final.

6. Usos y funciones

18. La lámina rolada en frío se utiliza como insumo para la fabricación de productos planos recubiertos (lámina galvanizada, lámina cromada u hojalata) y para la elaboración de bienes intermedios y de capital, tales como artículos de línea blanca (refrigeradores, estufas, secadoras, etc.), perfiles y tubería, ductos, recipientes a presión, tambores y envases, así como partes de automóviles, materiales de construcción, aparatos de cocina, estantería y puertas metálicas, entre otros.

G. Partes interesadas

19. Las partes de que tiene conocimiento la Secretaría y que podrían tener interés en comparecer, son las siguientes:

1. Productoras nacionales

Ternium México, S.A. de C.V.
Av. Universidad No. 992 Norte
Col. Cuauhtémoc
C.P. 66450, San Nicolás de los Garza, Nuevo León

Altos Hornos de México, S.A.B. de C.V.
Prol. Juárez S/N
Edificio GAN, Módulo II, Tercer piso
Col. La Loma
C.P. 25770, Monclova, Coahuila

2. Exportadora

POSCO
892 Daechi 4-dong
POSCO Center
Gangnam-gu
Zip Code 135-777, Seoul, Korea

3. Gobierno

Embajada de Corea en México
Lope Díaz de Armendáriz No.110
Col. Lomas Virreyes
C.P. 11000, Ciudad de México

H. Prevención

20. El 26 de febrero de 2016 la Solicitante respondió a la prevención que la Secretaría le formuló el 28 de enero de 2016, de conformidad con los artículos 52 fracción II de la Ley de Comercio Exterior (LCE) y 78 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE).

I. Argumentos y medios de prueba

21. Con la finalidad de sustentar la solicitud de revisión del compromiso, la Solicitante presentó los siguientes argumentos:

- A. El punto 29 de la Resolución del compromiso dispone que Hyundai Hysco asume voluntariamente el compromiso de exportar el producto objeto de investigación por sí o actuando a través de cualquiera de sus partes relacionadas de Hyundai Motor Group, y toda vez que Hyundai Steel es quien sucede a Hyundai Hysco para efectos de su cumplimiento, se surte que también le sucede en el derecho para solicitar una revisión en los términos del compromiso asumido por Hyundai Hysco.
- B. Ha dado cumplimiento al compromiso asumido, incluso durante 2014 y 2015 ha exportado a México un volumen menor al máximo permitido, como consta en los reportes de cumplimiento, lo cual deberá tomarse en consideración al decidir el aumento en el volumen del compromiso, ya que de haberse permitido emplear sus remanentes, como lo solicitó en su oferta inicial de compromiso del 14 de noviembre de 2013, la presente revisión sería innecesaria.
- C. Kia Motors México, S.A. de C.V. ("Kia Motors México") es un nuevo jugador en el mercado, que requerirá un volumen específico de lámina de acero rolada en frío calidad automotriz y que tendrá como origen la que exporta Hyundai Steel.
- D. Al momento de la negociación del compromiso original en noviembre de 2013, Hyundai Hysco no tenía la certeza de que Kia Motors fuera a tomar la decisión de construir una armadora automotriz en México; aunque existían planes de inversión, los mismos no habían sido concretados y fue a mediados de 2014, después de publicada la Resolución del compromiso, cuando Kia Motors tomó la decisión de invertir en México, construyendo una planta ensambladora de automóviles en octubre de 2014, la cual terminó de construirse a finales de 2015 y cuya producción en serie se programó para mayo de 2016.
- E. Kia Motors ha invertido en México 1,000 millones de dólares para la construcción de su planta y junto con otros 1,500 millones de dólares de sus proveedores, constituyen la inversión para esta nueva planta automotriz.

- F.** Kia Motors México materializará la primera producción en masa de automóviles en mayo de 2016 (110 mil unidades), la segunda en enero de 2017 (330 mil unidades) y la tercera en enero de 2018 (400 mil unidades).
- G.** Para poder realizar esta producción en masa de automóviles, Kia Motors México requiere 10 mil toneladas métricas de lámina rolada en frío calidad automotriz en 2016, 30 mil toneladas métricas en 2017 y 40 mil toneladas métricas en 2018, por lo que tan solo las necesidades de Kia Motors México en 2017 y 2018 rebasan el volumen máximo de exportaciones al que se comprometió Hyundai Hysco.
- H.** Durante las discusiones tendientes a alcanzar un compromiso, Hyundai Hysco pretendió originalmente un volumen de exportaciones mayor (30 mil toneladas métricas para 2016, 40 mil toneladas métricas para 2017 y 50 mil toneladas métricas para 2018), pero con el ánimo de alcanzar un compromiso, asumió el volumen cuyo aumento se solicita.
- I.** Hyundai Hysco contrajo su oferta de compromiso en 10 mil toneladas métricas para 2016, 15 mil toneladas métricas para 2017 y 20 mil toneladas métricas para 2018; sin embargo, de haberse aceptado el compromiso inicialmente ofrecido, no requeriría de volúmenes adicionales, de acuerdo con su plan de venta a distribuidores y la cantidad de lámina requerida para la inversión de Kia Motors.
- J.** En 2016 puede exportar, según el compromiso, 20 mil toneladas métricas, de las cuales tiene planeado vender 15 mil toneladas métricas al mercado de distribuidores comerciales no relacionados con Hyundai Motor Group y adicionalmente, debe suministrar 10 mil toneladas métricas para la nueva inversión de Kia Motors, por lo que el remanente de 5 mil toneladas métricas serviría para satisfacer las necesidades de Kia Motors, pero se requieren de 5 mil toneladas métricas adicionales para satisfacer las necesidades de la nueva inversión y la misma lógica aplica para 2017 y 2018.
- K.** Si Hyundai Hysco hubiera previsto que Kia Motors México tendría tales requerimientos futuros de material, hubiera solicitado inicialmente 30 mil toneladas métricas para 2016, 50 mil toneladas métricas para 2017 y 65 mil toneladas métricas para 2018 o nunca habría aceptado menos de su oferta inicial del 14 de noviembre de 2013.
- L.** El volumen adicional que solicita resulta muy inferior al que tiene POSCO, considerando que ya cuenta con una fuerte inversión en México a través de sus afiliadas y que la inversión de POSCO en México es de menos de la mitad de la inversión que tiene Kia Motors.
- M.** Se espera que Ternium también sea un proveedor de productos de acero para Kia Motors México, incluida la lámina rolada en frío. En ese sentido, Hyundai Steel México, S. de R.L. de C.V. ("Hyundai Steel México") le ha solicitado a Ternium lámina rolada en frío con especificaciones técnicas particulares, sin embargo, no puede proveerla y por razones que desconoce, la productora nacional no pone por escrito que no puede proveerla.
- N.** Actualmente se encuentra en negociaciones con Ternium para que le suministre un volumen creciente de lámina rolada en frío de 2016 a 2018, con la mejor voluntad de colaboración y de generar beneficio a todas las partes, incluyendo Kia Motors México, no obstante, para poder adquirir lámina rolada en frío de Ternium, deben superarse las estrictas pruebas de calidad de Kia Motors México.
- O.** Para obtener la calidad deseada, debe trabajarse desde la etapa de moldeo de las piezas automotrices y seguir probándolas hasta la producción en masa; usualmente, las plantas automotrices japonesas y coreanas toman entre 20 y 24 meses para desarrollar la lámina rolada en frío de la calidad deseada; por lo que desde hace más de 20 meses, ha trabajado en su centro de investigación en Corea en la exactitud del estampado y moldeo.
- P.** Actualmente Ternium no se encuentra produciendo lámina rolada en frío de ciertos tamaños/grados, particularmente de "High Strength Low Alloy Steel" menor de 45 Kg, 1.0t y mayor de 60 Kg y "Pickled & Oil" (PO) menor de 2.0t.
- Q.** Ternium emplea el método de producción BAF (Batch Annealing Furnace), cuyo método de recocido es de calentamiento largo-enfriamiento lento, el cual ofrece una excelente formabilidad, mientras que Hyundai Steel emplea el método de producción CAL (Continuous Annealing Line), cuyo método de recocido es de calentamiento rápido-enfriamiento rápido, el cual ofrece un material sin variación y de alta calidad estable; siendo que en la mayoría de las partes de acero automotriz se requiere que no exista variación en el material y que tenga una calidad estable alta.

- R. No puede proporcionar información de los métodos de producción de Ternium, pero tiene conocimiento de que no cuenta con instalaciones para el método de producción CAL.
- S. Requiere cooperar con Ternium en la fase de desarrollo de moldeo de producto (pruebas de calidad), ya que por lo que respecta a Hyundai Steel, ésta ha terminado la lámina rolada en frío para el modelo específico del automóvil que Kia Motors México comenzará a producir en serie en mayo de 2016, por lo que es necesario que pueda ser el proveedor de lámina rolada en frío para una calidad automotriz estable durante las tres primeras etapas en las operaciones de Kia Motors México.
- T. Mediante reuniones mensuales revisará con Ternium información de almacenamiento de material, pruebas, informe de resultados de mejora de calidad y planes de compra, de tal manera que las compras a Ternium se incrementen gradualmente a través del mecanismo de cooperación.
- U. Hyundai Steel ha comenzado a suministrar producto a Hyundai Steel México para Kia Motors México con las especificaciones técnicas requeridas, lo que se demuestra con los reportes de cumplimiento de octubre de 2015 y enero de 2016, ya que de no tenerlas, no se habrían dado tales exportaciones a México.
- V. La producción de automóviles en México por parte de Kia Motors México depende en gran medida de la lámina rolada en frío, que por el momento no es posible adquirir en México sin un proceso de cooperación con el productor local, que durará entre 20 y 24 meses para lograr la calidad estable que Kia Motors México requiere.
- W. En México no existe otra empresa capaz de producir la lámina rolada en frío con las especificaciones técnicas que requiere Kia Motors México; el único productor nacional que pudiera tener capacidad para fabricar lámina rolada en frío de uso automotriz es Ternium, pero tampoco puede proveerla actualmente.
- X. Seguirá incursionando en el mercado mexicano a través de precios no lesivos y en los volúmenes estrictamente necesarios para atender el mercado de sus distribuidores y la reciente inversión automotriz del grupo al que pertenece, dejando de manifiesto que no tiene la intención de depredar ni apoderarse del mercado mexicano, sino de ser participante en el mismo bajo los principios de libre mercado y amplia cooperación con la industria nacional.
- Y. Solicita que los volúmenes de importación de lámina rolada en frío comprometidos y aceptados mediante la Resolución del compromiso, sean modificados en los siguientes términos: a) 25 mil toneladas métricas para 2016; b) 50 mil toneladas métricas para 2017, y c) 65 mil toneladas métricas para 2018; lo anterior, con el fin de poder abastecer las necesidades del consumo de la inversión realizada por su parte relacionada, en el entendido de que dichas exportaciones continuarán realizándose a precios no lesivos.
- 22. La Solicitante presentó:**
- A. Copia del acuerdo AC.1400286 del 24 de febrero de 2014, emitido por la autoridad investigadora dentro del expediente administrativo 08/12, radicado en la UPCI, correspondiente a la investigación antidumping sobre las importaciones de lámina rolada en frío, originadas de Corea.
- B. Copia del escrito de comparecencia de Hyundai Hysco presentado ante la UPCI el 14 de noviembre de 2013, dentro del expediente administrativo 08/12, radicado en la UPCI, mediante el cual propuso un compromiso en el marco de la investigación antidumping.
- C. Copia de los escritos de comparecencia de Hyundai Steel presentados ante la UPCI el 13 de noviembre de 2015 y 15 de febrero de 2016, dentro del expediente administrativo 08/12, radicado en la UPCI, mediante los cuales presentó los reportes de cumplimiento del compromiso de los meses de octubre de 2015 y enero de 2016.
- D. Información sobre las principales empresas filiales de Hyundai Motor Group, cuya fuente es la página de Internet <http://worldwide.hyundai.com/WW/Corporate/CorporateInformation/Affiliates/index.html>, consultada el 14 de diciembre de 2015.
- E. Información sobre los principales accionistas y partes relacionadas de Hyundai Steel, cuya fuente es la página de Internet <https://www.hyundai-steel.com/en/investorrelations/corporategovernance/shareholder.hds>, consultada el 18 de febrero de 2016.
- F. Información sobre la planta de inversión de Kia Motors en México, cuya fuente es la página de Internet <https://www.kia.com.mx/util/Plant-Nuevo-Leon.html>, consultada el 14 de diciembre de 2015.

- G. Resumen elaborado por Hyundai Steel con información de diversas negociaciones entre Ternium y Hyundai Steel México sobre la proveeduría de lámina rolada en frío, del 23 de noviembre de 2015.
- H. Información sobre las instalaciones y proceso de producción de lámina rolada en frío mediante los métodos BAF y CAL de Hyundai Steel, cuya fuente es su catálogo de productos.
- I. Cronograma del periodo de desarrollo de especificaciones para la fabricación de autopartes automotrices de Hyundai Steel.
- J. Volumen y especificaciones del acero requerido por Kia Motors México para 2016, 2017 y 2018.
- K. Presentación elaborada por Hyundai Steel, del 13 de octubre de 2015, con información sobre la producción y demanda mundial y en México de lámina rolada en frío.
- L. Comunicado de prensa del 27 de agosto de 2014 sobre el anuncio de la inversión de la planta de ensamble de vehículos de Kia Motors, cuya fuente es la página de Internet <http://www.gob.mx/se/prensa/palabras-del-secretario-de-economia-durante-el-anuncio-de-inversion-de-la-planta-de-ensamble-de-vehiculos-kia-motors>, consultada el 14 de diciembre de 2015.
- M. Los artículos:
 - a. "Kia y empresas proveedoras invertirán 2 mil 500 mdd en NL", del 27 de agosto de 2014, cuya fuente es el periódico Milenio.
 - b. "Será Ternium proveedor de Kia: Máximo Vedoya", del 20 de julio de 2015, cuya fuente es el periódico Milenio.

CONSIDERANDOS

A. Competencia

23. La Secretaría es competente para emitir la presente Resolución, conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 fracciones V y XXXIII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 1, 2 apartado B fracción V y 15 fracción I del Reglamento Interior de la Secretaría; 11.2, 11.5, 12.1 y 12.3 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, 52 fracciones I y II y 68 de la LCE, y 99, 100 y 101 del RLCE.

B. Legislación aplicable

24. Para efectos de este procedimiento son aplicables el Acuerdo Antidumping, la LCE, el RLCE, el Código Fiscal de la Federación, la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo y el Código Federal de Procedimientos Civiles, estos tres últimos de aplicación supletoria.

C. Protección de la información confidencial

25. La Secretaría no puede revelar públicamente la información confidencial que las partes interesadas le presenten, ni la información confidencial de 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. Supuestos legales de la revisión y legitimidad

26. El artículo 11.5 del Acuerdo Antidumping prevé que las disposiciones del artículo 11 serán aplicables mutatis mutandis a los compromisos en materia de precios aceptados de conformidad con el artículo 8 del mismo Acuerdo.

27. Al ser aplicables las disposiciones para la revisión de cuotas compensatorias, mutatis mutandis, a los compromisos aceptados de conformidad con el artículo 8 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría podrá revisar dichos compromisos, con motivo de un cambio de las circunstancias por las que se determinaron los mismos.

28. Asimismo, de conformidad con los artículos 68 de la LCE y 101 del RLCE, la solicitud de una revisión deberá presentarse durante el mes aniversario de la publicación en el DOF de la Resolución final de la investigación que impuso originalmente la cuota compensatoria definitiva (en este caso, de la Resolución por la que se haya aceptado el compromiso asumido) y el solicitante deberá aportar la información y las pruebas que justifiquen la necesidad de llevar a cabo la revisión.

29. Al respecto, Hyundai Steel no compareció en la investigación antidumping que dio origen al compromiso asumido por Hyundai Hysco, sin embargo, el punto 29 de la Resolución del compromiso establece que esta última asumió voluntariamente el compromiso de exportar por sí, o actuando a través de

cualquiera de sus partes relacionadas de Hyundai Motor Group, el producto objeto de investigación producido por Hyundai Hysco o cualquier empresa relacionada al grupo al que pertenece, independientemente de la empresa que comercialice el producto. Asimismo, en su primer reporte del cumplimiento del compromiso, Hyundai Hysco y Hyundai Steel señalaron que debido a una reestructura corporativa del grupo, la empresa Hyundai Steel ahora será quien produzca y exporte el producto objeto de revisión.

30. En este sentido, quien ha presentado los reportes de cumplimiento del compromiso a que se refiere el punto 6 de la presente Resolución, ha sido Hyundai Steel.

31. Por lo anterior, Hyundai Steel se considera que tiene legitimidad para solicitar la revisión del compromiso asumido por Hyundai Hysco, toda vez que es parte relacionada de Hyundai Motor Group y es la empresa del grupo que ahora exporta el producto objeto de revisión.

32. Asimismo, Hyundai Steel solicitó el inicio del procedimiento de revisión dentro del mes aniversario de la publicación en el DOF de la Resolución del compromiso, y aportó la información y las pruebas que justifican el inicio del presente procedimiento, de acuerdo con los siguientes considerandos, con lo cual se actualizan los supuestos previstos en los artículos 11.5 del Acuerdo Antidumping, 68 de la LCE y 99 y 101 del RLCE.

33. Por otra parte, de conformidad con los artículos 11.5 del Acuerdo Antidumping, 68 de la LCE y 100 último párrafo del RLCE los compromisos de las exportadoras podrán revisarse en cualquier tiempo de oficio, sujetándose a las disposiciones de procedimiento previstas para las investigaciones que dieron lugar a las cuotas que se revisan (en este caso, al compromiso que se revisa), por lo que, de conformidad con lo señalado en el punto 50 de la presente Resolución, la Secretaría considera procedente también revisar el compromiso asumido por POSCO.

E. Periodo de revisión

34. Para efectos de este procedimiento, la Secretaría fija como periodo de revisión el comprendido del 1 de enero de 2015 al 31 de diciembre de 2015.

F. Revisión del compromiso

1. Volúmenes de exportación en el compromiso de Hyundai Hysco

35. La Solicitante argumentó que como resultado de la negociación del compromiso, Hyundai Hysco aceptó y se comprometió voluntariamente a exportar lámina rolada en frío al mercado mexicano en 2014, 2015, 2016, 2017 y 2018, sin exceder los límites de exportación de 10, 15, 20, 25 y 30 mil toneladas métricas, respectivamente.

36. Agregó que Hyundai Hysco aceptó y se comprometió voluntariamente a exportar, sin exceder los límites de estos volúmenes, lo cual cumplió en 2014 y 2015; de hecho, durante estos años exportó al mercado mexicano volúmenes significativamente menores a los acordados. No obstante, argumentó que durante la negociación del compromiso, Hyundai Hysco no tenía la certeza de que a partir de 2016 habría un nuevo demandante de volúmenes considerables de lámina rolada en frío en el mercado mexicano, ya que si bien Kia Motors tenía planes de inversión en México para construir una planta armadora automotriz, éstos no se habían concretado.

37. Al respecto, de la información del listado de operaciones de importación del Sistema de Información Comercial de México (SIC-M) por las fracciones arancelarias de la TIGIE que se indican en el punto 10 de la presente Resolución, realizadas durante 2014 y 2015, en relación con las empresas importadoras que Hyundai Steel señaló como sus clientes en México, la Secretaría pudo constatar que, en efecto, en los años señalados Hyundai Steel exportó lámina rolada en frío al mercado mexicano en volúmenes significativamente menores a los establecidos en el punto 29 de la Resolución del compromiso, justo cuando Kia Motors México todavía no se constituía como demandante de esta mercancía.

2. Inversión de Kia Motors en México

38. La Solicitante manifestó que en el segundo semestre de 2014, Kia Motors hizo público su anuncio de inversión en México; de hecho, en octubre de dicho año inició la construcción de una planta armadora automotriz que se terminaría hacia finales de 2015. Para sustentarlo, proporcionó información sobre la planta de inversión de Kia Motors en México, obtenida de su página de Internet y un comunicado de prensa sobre el anuncio de la inversión de la planta de ensamble de vehículos de Kia Motors, obtenido de la página de Internet de la Secretaría, mismos documentos que constatan esta afirmación de Hyundai Steel.

39. La Solicitante señaló que Kia Motors México tiene programado producir 110, 330 y 400 mil automóviles en 2016, 2017 y 2018, respectivamente. Para ello, en los mismos años esta empresa demandará 10, 30 y 40 mil toneladas métricas de lámina rolada en frío, lo cual sustenta con información sobre Hyundai Motor Group, información de las plantas de Hyundai y Kia Motors en el mundo, y el resumen del plan de inversión de Kia Motors en México.

40. La Solicitante señaló que Kia Motors México requiere para la producción de automóviles, placa de acero maleable rolada en frío (SPFC, por las siglas en inglés de Steel Plate Formability Cold Rolled), en particular, de los tipos SPFC 590, SPFC 980 y SPFC 1180, en donde el numeral se refiere a la resistencia a la tracción, es decir, la tensión máxima que un material puede soportar al ser estirado o jalado antes de fallar o romperse.

41. En particular, argumentó que ha intentado adquirir de Ternium lámina rolada en frío con dichas especificaciones técnicas, pero esta empresa no ha podido proveerla, aunque no lo ha manifestado por escrito. Sin embargo, afirmó que existen planes de cooperación para que Ternium pueda suministrar volúmenes crecientes de este producto de 2016 a 2018, y así lo constatan las reuniones y negociaciones con la productora nacional. Sustenta lo anterior con el artículo denominado "Será Ternium proveedor de Kia: Máximo Vedoya", del 20 de julio de 2015 de un medio informativo de México y con el resumen elaborado por Hyundai Steel sobre las reuniones que Hyundai Steel México y Ternium llevaron a cabo el 26 de agosto y 23 de noviembre de 2015.

42. Agregó que tiene conocimiento de que Ternium utiliza únicamente el método de producción BAF (Horno recocido en lote) para la producción de lámina rolada en frío, en donde el método de recocido (calentamiento largo–enfriamiento lento) ofrece una excelente formabilidad de este producto.

43. Asimismo, la Solicitante afirmó que para fabricar lámina rolada en frío emplea el método de producción CAL, aunque señaló que también utiliza el método BAF. Explicó que mediante el método CAL, en razón de la forma en que se realiza el recocido (calentamiento y enfriamiento rápido), se obtiene un material sin variación y de alta calidad estable; especificaciones que requieren la mayoría de las partes de acero para la industria automotriz. Para sustentarlo, proporcionó el diagrama y la descripción detallada de dicho proceso.

44. Agregó que, en conjunto con Kia Motors, desde hace más de 20 meses lleva a cabo en su centro de investigación y desarrollo en Corea, el proceso para obtener lámina rolada en frío con las especificaciones técnicas necesarias para realizar con exactitud el estampado y moldeado de piezas automotrices. Afirmó que las plantas automotrices japonesas y coreanas, usualmente obtienen la lámina rolada en frío de la calidad necesaria para estos fines durante periodos que abarcan de 20 a 24 meses.

45. Consecuentemente, Hyundai Steel señaló que actualmente produce la lámina rolada en frío que Kia Motors México requiere para la producción de automóviles a partir de mayo de 2016; de hecho, indicó que ha suministrado a dicha planta ensambladora, a través de Hyundai Steel México, placa de acero maleable rolada en frío con las especificaciones descritas en el punto 40 de la presente Resolución. Para sustentarlo, Hyundai Steel remitió a los reportes de cumplimiento del compromiso, correspondientes a los meses de octubre de 2015 y enero de 2016 que proporcionó a la Secretaría.

46. Al respecto, la Secretaría observó que la información de dichos reportes de cumplimiento constata que en los periodos referidos, la Solicitante exportó al mercado mexicano lámina rolada en frío con las especificaciones técnicas que se señalan en el punto 40 de la presente Resolución.

3. Volúmenes adicionales de exportación que Hyundai Steel solicita

47. Hyundai Steel manifestó que en 2016, 2017 y 2018 requiere incrementar los volúmenes de exportación de lámina rolada en frío, comprometidos y aceptados por Hyundai Hysco en la Resolución del compromiso para dichos años. Para calcular los volúmenes adicionales de exportación de lámina rolada en frío, Hyundai Steel explicó que, conforme a la Resolución del compromiso:

- a. en 2016 puede exportar al mercado mexicano 20 mil toneladas métricas de lámina rolada en frío, de las cuales venderá 15 mil toneladas métricas al mercado de distribuidores comerciales (no relacionados con Hyundai Motor Group), pero debe suministrar 10 mil toneladas métricas de este insumo a Kia Motors México para la fabricación de automóviles, de modo que requerirá 5 mil toneladas métricas adicionales de este producto con las especificaciones técnicas señaladas en el punto 40 de la presente Resolución;
- b. en 2017 puede exportar al mercado mexicano 25 mil toneladas métricas, de las cuales venderá 20 mil toneladas métricas a distribuidores comerciales, pero debe suministrar 30 mil toneladas métricas a Kia Motors México, de modo que requerirá 25 mil toneladas métricas adicionales, y

- c. en 2018 puede exportar al mercado mexicano 30 mil toneladas métricas, de las cuales venderá 25 mil toneladas métricas a distribuidores comerciales, pero debe suministrar 40 mil toneladas métricas a Kia Motors México, de modo que requerirá 35 mil toneladas métricas adicionales.

48. Consecuentemente, Hyundai Steel manifestó que en 2016, 2017 y 2018 requiere exportar al mercado mexicano 25, 50 y 65 mil toneladas métricas, respectivamente, de lámina rolada en frío, para abastecer las necesidades de consumo de la inversión realizada por Kia Motors en México y las de su plan de venta a distribuidores.

G. Conclusiones

49. Con base en el análisis de los argumentos y pruebas de la presente Resolución, la Secretaría contó con información y pruebas pertinentes sobre la posible necesidad de incrementar los volúmenes de exportación, con relación a los comprometidos y aceptados por Hyundai Hysco en la Resolución del compromiso.

50. Adicionalmente, POSCO ha manifestado en diversos momentos ante la Secretaría, argumentos similares a los manifestados por Hyundai Steel y en los que ésta sustenta su solicitud de revisión, por lo que es probable que se hayan modificado las circunstancias que sirvieron de base para aceptar el compromiso asumido por POSCO; en consecuencia, esta Secretaría considera procedente también revisar el compromiso asumido por POSCO.

51. En razón de lo anterior, la Secretaría considera que existe una presunción sustentada de un cambio en las circunstancias que justifican el inicio del procedimiento de revisión de los compromisos asumidos por POSCO y Hyundai Hysco sobre las importaciones de lámina rolada en frío, originarias de Corea, que ingresan por las fracciones arancelarias 7209.16.01, 7209.17.01, 7209.18.01, 7225.50.02, 7225.50.03, 7225.50.04, 7225.50.99 y por cualquier fracción arancelaria del mecanismo de la Regla Octava de la TIGIE, o por cualquier otra, independientemente del país de procedencia.

52. Por lo anteriormente expuesto y con fundamento en los artículos 11.2 y 11.5 del Acuerdo Antidumping, 52 fracciones I y II y 68 de la LCE y 99, 100 y 101 del RLCE, es procedente emitir la siguiente

RESOLUCIÓN

53. Se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la revisión del compromiso asumido por Hyundai Hysco, así como el inicio de la revisión de oficio del compromiso asumido por POSCO, aceptados mediante la Resolución del compromiso publicada en el DOF el 26 de diciembre de 2013, sobre las importaciones de lámina rolada en frío, originarias de Corea, independientemente del país de procedencia.

54. Se fija como periodo de revisión el comprendido del 1 de enero de 2015 al 31 de diciembre de 2015.

55. Continúan vigentes los compromisos a que hace referencia el punto 3 de la presente Resolución y, en consecuencia, se deberán seguir presentando los reportes del cumplimiento de los compromisos a que se refiere el punto 6 de la presente Resolución.

56. Con fundamento en los artículos 6.1, 12.1 y 11.4 del Acuerdo Antidumping, 3 último párrafo y 53 de la LCE y 99 último párrafo del RLCE, los productores nacionales y la exportadora señalados en el punto 19 de la presente Resolución, así como el gobierno de Corea contarán con un plazo de 23 días hábiles para presentar los argumentos y las pruebas que estimen pertinentes, el cual empezará a contar 5 días después de la fecha de envío del oficio de notificación del inicio de la presente revisión y concluirá a las 14:00 horas del día de su vencimiento.

57. Notifíquese esta Resolución a las partes interesadas de que se tiene conocimiento.

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

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

Ciudad de México, 6 de mayo de 2016.- El Secretario de Economía, **Ildefonso Guajardo Villarreal**.-
Rúbrica.

RESOLUCIÓN Final de la revisión de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de éter monobutílico del etilenglicol, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía ingresa por la fracción arancelaria 2909.43.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación.

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

RESOLUCIÓN FINAL DE LA REVISIÓN DE LAS CUOTAS COMPENSATORIAS IMPUESTAS A LAS IMPORTACIONES DE ÉTER MONOBUTÍLICO DEL ETILENGLICOL, ORIGINARIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, INDEPENDIEMENTE DEL PAÍS DE PROCEDENCIA. ESTA MERCANCÍA INGRESA POR LA FRACCIÓN ARANCELARIA 2909.43.01 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACIÓN Y DE EXPORTACIÓN.

Visto para resolver en la etapa final el expediente administrativo Rev. 19/14 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. Resolución final de la investigación antidumping

1. El 11 de septiembre de 2012 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la Resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de éter monobutílico del etilenglicol ("EB"), originarias de los Estados Unidos de América (los "Estados Unidos"), independientemente del país de procedencia (la "Resolución Final").

2. Mediante la Resolución Final la Secretaría determinó imponer las siguientes cuotas compensatorias definitivas:

- a. para las importaciones provenientes de Eastman Chemical Company ("Eastman") de 14.81%;
- b. para las importaciones provenientes de The Dow Chemical Company ("Dow Chemical") y Union Carbide Corporation ("Union Carbide") de 16.28%, y
- c. para las importaciones provenientes del resto de los exportadores de 36.64%.

B. Revisión ante Panel Binacional

3. El 9 de octubre de 2012 la empresa exportadora Eastman solicitó la revisión de la Resolución Final ante un Panel Binacional establecido de conformidad con el Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. A dicho procedimiento recayó el número de expediente: MEX-USA-2012-1904-02.

4. El 17 de diciembre de 2015 se publicó en el DOF la decisión final del Panel Binacional, mediante la cual se determinó confirmar la Resolución Final, salvo en lo relativo a la reclamación de Eastman respecto a la exclusión de dos de sus canales de comercialización, por lo que, en lo que a ello se refiere, devolvió la Resolución Final a la Secretaría, a efecto de que adopte medidas que no sean incompatibles con la decisión del Panel Binacional.

5. El 8 de enero de 2016 se publicó en el DOF el Aviso relativo a la suspensión del procedimiento de Revisión de la Resolución Final ante el Panel Binacional, mediante el cual se comunicó la suspensión del procedimiento a partir del 11 de diciembre de 2015.

C. Solicitud de revisión

6. El 1 de septiembre de 2014 Polioles, S.A. de C.V. ("Polioles" o la "Solicitante"), en su calidad de productor nacional, compareció ante la Secretaría para solicitar el inicio de la revisión de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de EB, originarias de los Estados Unidos. Manifestó que las cuotas compensatorias impuestas mediante la Resolución preliminar de la investigación antidumping, publicada en el DOF el 9 de abril de 2012, y mediante la Resolución Final, no tuvieron ningún efecto correctivo en los precios de exportación, ya que por un lado éstos bajaron, al tiempo que los precios domésticos (valor normal) subieron, ocasionando que el margen de discriminación de precios se duplicara.

D. Inicio de la revisión

7. El 5 de diciembre de 2014 se publicó en el DOF la Resolución por la que se declaró el inicio de la revisión de las cuotas compensatorias (la "Resolución de Inicio"). Se fijó como periodo de revisión el comprendido del 1 de julio de 2013 al 30 de junio de 2014.

E. Producto objeto de revisión

1. Descripción del producto

8. El nombre genérico del producto objeto de revisión es éter monobutílico del etilenglicol y se conoce comercialmente como éter monobutílico del monoetilenglicol o 2-Butoxi Etanol. Su fórmula química es $\text{HOCH}_2\text{CH}_2\text{OC}_4\text{H}_9$.

2. Tratamiento arancelario

9. El producto objeto de revisión ingresa por la fracción arancelaria 2909.43.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE), cuya descripción se indica en la siguiente tabla:

Descripción arancelaria

Codificación arancelaria	Descripción
Capítulo: 29	Productos químicos orgánicos.
Partida: 2909	Éteres, éteres-alcoholes, éteres-fenoles, éteres-alcoholes-fenoles, peróxidos de alcoholes, peróxidos de éteres, peróxidos de cetonas (aunque no sean de constitución química definida), y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.
Subpartida de primer nivel: 2909.43	- Éteres monobutílicos del etilenglicol o del dietilenglicol.
Fracción arancelaria: 2909.43.01	Éteres monobutílicos del etilenglicol o del dietilenglicol.

Fuente: Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI)

10. La unidad de medida que utiliza la TIGIE es el kilogramo, aunque en el mercado se puede comercializar indistintamente tanto en libras como en kilogramos.

11. De acuerdo con lo establecido en la Resolución Final, la Secretaría confirmó en las estadísticas del Sistema de Información Comercial de México y del Sistema de Gestión Comercial (SIC-M y GESCOM, respectivamente), que por dicha fracción arancelaria ingresan productos distintos al investigado, por ejemplo: éter monobutílico del dietilenglicol, aditivo para pintura, solvente líquido, inhibidor para barniz, limpiador de pizarras y sellador.

12. De acuerdo con el SIAVI, las importaciones de EB están sujetas a un arancel ad valorem de 7%. Las originarias de países con los que México ha suscrito tratados de libre comercio (entre ellos los Estados Unidos) están exentas de arancel.

3. Normas técnicas, características químicas y físicas

13. El EB se fabrica conforme a las normas oficiales mexicanas NOM-006-STPS-2000 y NOM-018-STPS-2000. Tiene un rango de destilación con un punto mínimo inicial de 169o.C, un punto seco de 173o.C, humedad de 0.10% máximo, acidez como ácido acético de 0.01% máximos, peso específico entre 0.9010 y 0.9040, y pureza cromatográfica de 99%. Se presenta físicamente como un líquido incoloro (APHA 10 máximo), de olor dulce y de apariencia clara, libre de materia extraña y es soluble en agua.

4. Usos y funciones

14. El EB se utiliza como solvente de diversos productos, por ejemplo, pinturas, tintas, químicos intermedios y fluidos de limpieza, hidráulicos y de uso industrial. También se utiliza como un agente coalescente (que funde o une) o de acoplamiento para estabilizar componentes difíciles de mezclar en limpiadores metálicos, textiles, lubricantes, aceites y productos líquidos para el hogar.

5. Proceso productivo

15. Los principales insumos que se utilizan en el proceso de producción del EB son el butanol y el óxido de etileno (OE). Dicho proceso inicia con el butanol anhidro, al que se agrega OE líquido y un catalizador en solución de alcoholato de sodio dentro de un reactor tubular en fase líquida. De la reacción obtenida, la totalidad del OE se convierte en distintos tipos de éteres (del etilenglicol, dietilenglicol y trietilenglicol) que se separan por destilaciones en serie. Finalmente, el fluido del reactor se enfría y fracciona en columnas de destilación en serie para recuperar el butanol residual y poder recircularlo en futuros procesos.

F. Convocatoria y notificaciones

16. Mediante la Resolución de Inicio, la Secretaría convocó a los productores nacionales, importadores, exportadores y a cualquier persona que considerara tener interés jurídico en el resultado de este procedimiento, para que presentaran los argumentos y las pruebas que estimaran pertinentes.

17. Con fundamento en los artículos 6.1, 6.1.3 y 11.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (el "Acuerdo Antidumping"); 53 de la Ley de Comercio Exterior (LCE), y 142 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE), la Secretaría notificó el inicio de la revisión a la Solicitante, a las importadoras y exportadoras de que tuvo conocimiento y al gobierno de los Estados Unidos. Con la notificación les corrió traslado de la versión pública de la solicitud de inicio, de la respuesta a la prevención y de sus anexos, así como de los formularios oficiales de investigación, con el objeto de que formularan su defensa.

G. Partes interesadas comparecientes

18. Comparecieron al procedimiento las siguientes partes interesadas:

1. Productora nacional

Polioles, S.A. de C.V.

Paseo de la Reforma No. 222, Torre 1, piso 17

Col. Juárez

C.P. 06600, Ciudad de México

2. Exportadoras

Eastman Chemical Company

Bosques de Cipreses Sur No. 51

Col. Bosques de las Lomas

C.P. 11700, Ciudad de México

The Dow Chemical Company

Union Carbide Corporation

Martín Mendalde No. 1755, PB

Col. Del Valle

C.P. 03100, Ciudad de México

H. Resolución Preliminar

19. El 16 de julio de 2015 la Secretaría publicó en el DOF la Resolución preliminar de la revisión de las cuotas compensatorias (la "Resolución Preliminar"). Se determinó continuar con el procedimiento sin modificar las cuotas compensatorias referidas en el punto 2 de la presente Resolución.

20. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó a las partes interesadas comparecientes para que presentaran los argumentos y las pruebas complementarias que estimaran pertinentes, conforme a lo dispuesto en el artículo 164 tercer párrafo del RLCE.

21. La Secretaría notificó la Resolución Preliminar a las partes interesadas comparecientes y al gobierno de los Estados Unidos.

I. Reuniones técnicas de información

22. Dentro del plazo establecido en el artículo 84 del RLCE, Polioles, Eastman, Dow Chemical y Unión Carbide solicitaron la celebración de reuniones técnicas de información con el objeto de conocer la metodología que la Secretaría utilizó para determinar los márgenes de discriminación de precios contenidos en la Resolución Preliminar. Las reuniones se realizaron el 22 y 27 de julio de 2015. La Secretaría levantó los reportes de las reuniones, mismos que obran en el expediente administrativo según lo dispone el artículo 85 del RLCE.

J. Argumentos y medios de prueba complementarios

1. Prórrogas

23. La Secretaría otorgó una prórroga de 5 días a la Solicitante, así como a las empresas exportadoras Eastman, Dow Chemical y Union Carbide, para que presentaran sus argumentos y pruebas complementarias. El plazo venció el 20 de agosto de 2015.

2. Solicitante

24. El 20 de agosto de 2015 Polioles manifestó:

A. La Secretaría limitó el derecho de Polioles a examinar toda la información que integra el expediente administrativo conforme al cual emitió la Resolución Preliminar, toda vez que limitó a los representantes legales acreditados para tener acceso a la información confidencial, al sólo poder usar bases de datos que no son la totalidad de las operaciones que forman parte de litis.

- B.** Eastman presentó diversos convenios celebrados con sus clientes, pero de manera ilegal tacha información dentro de dichas instrumentales, lo cual deja en total estado de indefensión a Polioles, ya que limita su defensa, al ocultar información vital en el tema de incentivos y canales de distribución, entre otros. Por su parte, Dow Chemical hizo un uso indebido de su derecho de clasificar información como confidencial, no obstante que la misma no cumplió con los requisitos señalados en el Acuerdo Antidumping, la LCE y el RLCE.
- C.** La información presentada por las empresas exportadoras evidencia una clara manipulación de la misma, al reportar un precio doméstico por debajo del precio de exportación, para crear el efecto artificial de no presentar márgenes de discriminación de precios. Lo anterior, en consideración de lo siguiente:
- a.** la industria del EB es intensiva en capital, por lo que existe la necesidad de producir a elevados niveles de utilización de la capacidad instalada para que se consideren rentables las empresas que participan en dicha industria. El mercado doméstico no garantiza dicho nivel de utilización;
 - b.** al ser una industria intensiva en capital, los mercados de exportación son fundamentales para vender y alcanzar los niveles de producción y utilización de la capacidad instalada, necesarios. Para 2013 y 2014 el 65.0% y 63.5% del volumen de producción de EB en los Estados Unidos, respectivamente, se destinó a mercados de exportación, incrementando sustancialmente la utilización de la capacidad instalada;
 - c.** en la industria, las materias primas que se utilizan son commodities, cuyo precio se determina en el mercado, asimismo, se utilizan procesos de producción, tecnologías y escalas de producción similares;
 - d.** de la producción total de butílicos, en promedio el 75% corresponde a la producción del EB, en virtud de que es el producto que más se demanda en estas industrias;
 - e.** es una práctica común de la industria que los precios de exportación se calculen en términos de los costos variables más algún porcentaje adicional, lo que no cubre los costos medios totales. Asimismo, es normal que los costos fijos sean absorbidos en los precios del producto dirigido al mercado doméstico de los productores;
 - f.** en los productos petroquímicos, especialmente en los commodities como el EB, los precios del producto final están directamente ligados a los precios de sus materias primas;
 - g.** para el cálculo del margen de discriminación de precios la variable que se puede manipular por las empresas exportadoras es el valor normal, ya que el precio de exportación puede ser corroborado por la Secretaría a través de información del Servicio de Administración Tributaria (SAT);
 - h.** el valor normal ex fábrica obtenido por las empresas exportadoras, es inferior al obtenido en el procedimiento original, a pesar de que el precio promedio de las materias primas se mantuvo constante, y
 - i.** los precios de mercado de las materias primas, reportados durante el periodo de revisión se situaron cercanos al valor normal reportado por las empresas exportadoras, lo que evidencia su práctica dolosa, ya que no tiene lógica comercial ni económica que vendan EB en su mercado doméstico, casi al costo de mercado de las materias primas necesarias para su fabricación en los Estados Unidos.
- D.** La información presentada por las empresas exportadoras difiere del valor normal reportado por Tecnon Orbichem, toda vez que, mientras éste refleja crecimiento, el valor normal reportado por las empresas exportadoras observa un comportamiento opuesto, al grado de obtenerse márgenes de discriminación de precios negativos, situación que resulta paradójica si consideramos que las empresas exportadoras son las principales fuentes de información de Tecnon Orbichem.
- E.** En la Resolución Preliminar la Secretaría debió de haberse pronunciado en el sentido de que en la siguiente etapa procesal se allegaría de mayores elementos, ya que la información presentada por las empresas exportadoras no brinda certeza de la exactitud, pertinencia y confiabilidad de la misma, evidenciando la problemática a la que se enfrentó la Secretaría: márgenes de discriminación de precios negativos que requieren ser revisados con mayor detenimiento.
- F.** El punto de la Resolución Preliminar que señala que “no se encontraron márgenes de dumping con la mejor información disponible”, no refleja la situación real del caso, ya que, con la mejor información disponible, que es la del productor nacional, sí hay márgenes de discriminación de precios y sí hay mérito del caso para que, una vez verificada la información, se aumenten las cuotas compensatorias.

- G.** En relación con el análisis de la Resolución Preliminar:
- a.** la Secretaría no comparó la información y argumentos presentados en esta Revisión, frente a los contenidos en la Resolución Final, a pesar de la información parcial e inconsistente exhibida por las empresas exportadoras;
 - b.** no se encontraron indicios de que la Secretaría haya comparado los ajustes de esta revisión con la investigación ordinaria, para presumir alguna manipulación de información de las empresas exportadoras y, en todo caso, de cambios inexplicables a su política comercial;
 - c.** no se identificó que los ajustes van en contra de los estándares de una operación comercial, incluso, en el caso de los que más se presentan como son los reembolsos, no se tuvo la certeza de que efectivamente existe el sustento operativo y contable para ser otorgados;
 - d.** la Secretaría subsanó de manera ilegal las omisiones de las empresas exportadoras, al suponer que todos sus convenios son del producto objeto de revisión;
 - e.** la Secretaría no señaló el criterio para la selección de las facturas solicitadas en los requerimientos de información a las empresas exportadoras. Asimismo, no señaló si consideró cada una de las facturas obtenidas para analizar los ajustes o sólo algunas facturas;
 - f.** no hay referencia en la Resolución Preliminar de los resultados obtenidos con los muestreos de facturas físicas ni se observa algún análisis comparativo del comportamiento del muestreo físico de facturas contra la base de datos total, para ver si los datos y precios son congruentes;
 - g.** la Secretaría no realizó ningún análisis para determinar que los códigos de producto reportados para la comparación entre valor normal y precio de exportación corresponden al producto objeto de revisión, es decir, la Secretaría basó sus determinaciones en meras alegaciones y no pruebas positivas;
 - h.** la Secretaría no fundamentó, ni motivó debidamente el apartado "Comparación equitativa" de la Resolución Preliminar, lo que constituye una violación al artículo 16 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos;
 - i.** la Secretaría es omisa de la metodología con que constató que la información sobre notas de crédito y reembolsos, proporcionada por las empresas exportadoras, está contablemente respaldada;
 - j.** la Secretaría únicamente narra las pruebas que presenta Dow Chemical para los ajustes por crédito, seguro y otros gastos, sin embargo, no explicó cómo realizó dicho análisis ni en qué consistió, así como la metodología o criterio empleado, es decir, no motivó ni fundamentó su actuar, lo que deja a Polioles en estado de indefensión, y
 - k.** existe falta de cooperación de Eastman para dar información de los cuatro canales de comercialización señalados en la Resolución Final, toda vez que en el presente procedimiento sólo dio información de dos de ellos, argumentando que la información de canales que ofreció en la investigación ordinaria fue para cooperar con lo requerido por la Secretaría. Lo anterior, tomando en consideración que Eastman manifestó que no presenta cambios en la su política comercial.
- H.** Es de vital trascendencia para el procedimiento que la Secretaría verifique a las empresas exportadoras respecto a que los costos de la prueba de totalidad estén apegados a los principios de contabilidad generalmente aceptados, principalmente por ser plantas multiproductos, que están integradas a materias primas y con procesos productivos similares.
- I.** Las empresas exportadoras tienen capacidad productiva para el óxido de etileno y el butanol. Dow Chemical es el mayor productor de ambas materias primas. El hecho que las empresas exportadoras produzcan sus propias materias primas implica que se transfieren a sí mismas dichos insumos y, por lo tanto, el costeo para la producción del EB lo toman desde este nivel anterior.
- J.** La Secretaría debe tener en cuenta la integración vertical de las empresas exportadoras, así como que la relación de Dow Chemical con Union Carbide no justifica que tengan diferencias de costos unitarios tan amplios entre ellas. Dichas empresas venden materias primas a terceros, por lo que la Secretaría debe verificar los precios a los que venden a empresas no relacionadas, para comprobar que están manipulando su información de costos.
- K.** Es importante que la Secretaría realice el análisis de la presente revisión tomando en consideración los resultados de la investigación antidumping que le precede, ya que, a diferencia de dicha investigación, en el presente procedimiento se tiene una prueba de totalidad que se hizo sobre bases no fidedignas por la manipulación de costos de las exportadoras, por lo que los resultados de costos de esta revisión no deben ser confundidos en el sentido de lo que se obtuvo en la ordinaria.

- L. La información que obra en el expediente administrativo no permite confirmar que las operaciones de las empresas exportadoras se realizan bajo operaciones comerciales normales, en el sentido de que deben venderse a los mismos precios a los que venderían a un usuario independiente, por lo que la Secretaría deberá verificar dicha información.
- M. Dow Chemical manifestó que los precios que otorga a sus clientes relacionados y no relacionados, son semejantes, sin embargo, al hacer un comparativo de dichos precios de exportación, se observa que sí existe un diferencial en el precio, además de que da sobre descuentos a sus clientes relacionados.
- N. De utilizarse los precios de mercado de las materias primas en el cálculo de costos totales en la producción del EB, éstos se elevan y ubican por arriba tanto de los costos promedio de las empresas exportadoras, como del valor normal promedio declarado por las mismas.
- O. Si los costos totales se consideran con base en los precios de mercado de las materias primas utilizadas para la fabricación del EB y se comparan con el valor normal reportado por las empresas exportadoras; las operaciones de ventas domésticas de las empresas exportadoras no cumplirán con la prueba de totalidad, lo que implica que se venden a pérdidas.
- P. Las empresas exportadoras pretenden cumplir sólo con la forma del marco legal y contable, lo que lleva a la Secretaría a un análisis parcial y deja a Polioles en estado de indefensión. La Secretaría debe analizar que los precios a los que las empresas exportadoras transfieren las materias primas deben ser precios de mercado, situación que no acontece.
- Q. Los datos reportados por la empresa de consultoría IHS, Inc. (“IHS”) constituyen una prueba idónea, porque son estudios realizados de la industria del EB, que no son elaborados a petición de parte. Un valor normal reconstruido con base en la información obtenida de IHS revela elevados márgenes de discriminación de precios, lo que confirma la distorsión de costos que hicieron las empresas exportadoras.
- R. De haberse hecho un comparativo de las muestras de facturas y las operaciones reportadas por las empresas exportadoras, la Secretaría habría identificado incongruencias en la aplicación de volúmenes y precios, así como la existencia de diferentes canales de comercialización por volúmenes reportados entre los principales clientes, por lo que determinó sin pruebas ni fundamento, que no hay márgenes de discriminación de precios.
- S. La manifestación de Eastman, en el sentido de que “las diferencias de los precios de venta por volumen de compra de los diferentes clientes es una situación normal y razonable. No sería razonable que un cliente con un bajo volumen de compra tuviera un precio menor que el cliente que compra volúmenes mayores. Asimismo, el que a los distribuidores se les venda a un precio menor que a los usuarios directos es también una práctica común, ya que si el precio fuera superior difícilmente los usuarios directos le comprarían al distribuidor” constituye una confesión de hechos propios que no admite prueba en contrario y confirma que su actuar no es razonable y no existe sustento para el mismo.
- T. La Secretaría no motivó ni fundamentó su análisis sobre canales de distribución en la Resolución Preliminar, toda vez que no hizo ningún razonamiento lógico jurídico para motivar su determinación, no explicó cómo realizó su análisis, en qué consistió ni la metodología o criterio empleado. Asimismo, la Secretaría no señaló cuál fue la información que utilizó para emitir su determinación, por lo que no puede determinar si los canales de distribución tienen un efecto sobre los precios e interfieren en la comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal.
- U. Si las empresas exportadoras no respondieron de forma completa los requerimientos de información sobre canales de distribución formulados por la Secretaría, la consecuencia legal es que se resuelva conforme a la información disponible. Si la Secretaría considera los argumentos de Eastman sobre la existencia de sólo dos canales de distribución, sería contrario a derecho, ya que dichas manifestaciones implican que su política de ventas cambió, contradiciendo su respuesta formulario oficial, en el que manifestó que no ha cambiado sus políticas comerciales.
- V. Si la Secretaría tiene como marco de comparación para determinar el cambio o no de circunstancias, la política comercial que presentaron las empresas en la investigación ordinaria y lo que resolvió en la misma, para este procedimiento debería usar la metodología aplicada en la Resolución Final.
- W. El precio promedio ponderado del EB que vende Eastman no guarda relación con el volumen vendido a cada cliente, ya que su precio es muy volátil y puede ser bajo o alto para volúmenes altos, así como bajo o alto para volúmenes bajos, práctica que respalda la presunción de que maneja más de dos canales de comercialización, como pudo corroborar la Secretaría en la visita de verificación de la investigación antidumping.

- X.** La amplia dispersión que existe entre los volúmenes de los dos canales que reportó Dow Chemical evidencia que existen más canales, tanto en sus ventas domésticas como en las ventas de exportación, por lo que la Secretaría debe realizar para Dow Chemical el mismo análisis de canales de comercialización practicado a Eastman en la investigación antidumping.
- Y.** Polioles identificó una manipulación del valor normal a través de los ajustes aplicados por las exportadoras. Es cuestionable que las empresas exportadoras propongan ajustes diferentes en el presente procedimiento, respecto de los presentados en la investigación antidumping e incluso después de ésta, tengan más ajustes para vender el EB, aun cuando las mismas exportadoras manifestaron que no hay cambios en su política comercial.
- Z.** Debido a que no hay una explicación de la razón para aplicar el crédito por flete al valor de la factura ni criterios sobre volúmenes, y después se ajusta el precio neto con otros fletes, no se debería de aceptar el ajuste por cargas de renta, ya que lo que se busca con su aplicación es reducir el precio neto.
- AA.** La información presentada por Eastman y aceptada por la Secretaría, referente a reembolsos y bonificaciones, así como asignación directa, tienen errores graves, en razón de lo siguiente:
- el exportador debió presentar y relacionar en su base de datos tanto la factura original vinculada con la factura que utilizaba para cancelar y no pretender engañar a la Secretaría diciendo que son reembolsos y bonificaciones, y
 - en todos los convenios que Eastman ofreció como prueba, dicha exportadora oculta información de manera sistemática, lo cual imposibilita y deja en total estado de indefensión a Polioles.
- BB.** No es procedente el ajuste por notas de crédito, independientemente de que la Secretaría pueda determinar que se refiere a operaciones dentro del periodo objeto de revisión, y no debe considerarlo por los siguientes motivos:
- la Secretaría se confunde ya que señala que dicho ajuste sólo se refiere al monto de notas de crédito que el exportador no pudo asignar a una factura en específico, sin embargo, Eastman confesó que "los conceptos incluidos en el ajuste realizado en la columna 17B corresponde tanto a incentivos por volumen como por notas de crédito";
 - la Secretaría no tomó en cuenta en su análisis, que para hacer el cargo por notas de crédito, es indispensable que en el sistema contable del exportador aparezca a qué número de factura y cliente se aplica. Por lo anterior, no es procedente que se prorratee de manera general entre todos los clientes, toda vez que Eastman puede identificarlo individualmente para cada cliente, y
 - es una práctica comercial conocida en el mercado de EB, que para otorgar incentivos es imprescindible tener contratos o acuerdos comerciales celebrados entre el proveedor y sus clientes.
- CC.** Eastman no acreditó que la base de datos de valor normal que ofreció en el presente procedimiento incluye la totalidad de sus ventas del producto objeto de revisión en el mercado de los Estados Unidos. Debe presentar su sistema de facturación total, para acreditar que reportó la totalidad de las ventas del producto objeto de revisión en su mercado interno, por lo que la información que presenta no es fiable.
- DD.** Eastman presentó estados financieros consolidados, por lo que la Secretaría no tiene certeza que la unidad encargada de producir EB no tiene créditos a corto plazo, toda vez que los estados financieros consolidados no permiten tener la certeza de la exactitud, pertinencia y confiabilidad de la información que Eastman presentó.
- EE.** No es procedente el ajuste por manejo de producto (outgoing freight), toda vez que es de carácter general y no así gastos incidentales a las ventas que formen parte del precio del producto objeto de revisión.
- 25.** Polioles presentó:
- Comparativo entre el valor normal reportado por Tecnon Orbichem en la investigación antidumping, así como en la revisión, y el valor normal promedio reportado por las exportadoras en la revisión.
 - Comparativo del valor normal reportado por Dow Chemical e Eastman, respectivamente, contra la información contenida en las facturas presentadas por dichas empresas en la presente investigación, elaborado por Polioles.

- C. Cálculo del margen de discriminación de precios a partir del valor normal reconstruido, con información de IHS y el precio de exportación reportado por Dow Chemical, Union Carbide e Eastman.
- D. Precios en dólares de los Estados Unidos (“dólares”), por tonelada métrica del butanol y OE en el mercado de los Estados Unidos para cada uno de los meses del periodo de revisión, obtenidos de IHS.
- E. Impresión de comunicación vía correo electrónico entre personal de IHS y personal de Polioles del 18 de agosto de 2015, mediante el cual se envía un extracto del documento denominado “Process Economic Program Yearbook” elaborado por IHS, con información de la estructura de costos para la producción de glicoéteres butílicos a partir de OE y butanol en los Estados Unidos, correspondiente al 2014.
- F. Comparativo de los costos de producción del EB y el valor normal reportados por Dow Chemical, Union Carbide e Eastman, contra los costos reportados por IHS para cada uno de los meses del periodo de revisión, elaborado por Polioles.
- G. Impresión de comunicación vía correo electrónico entre un consultor de PCI Xylness & Polyesters (“PCI”) y el gerente de químicos industriales de Polioles del 10 de agosto de 2015, con información del mercado del EB en los Estados Unidos.
- H. Impresión de la página de Internet de PCI (<http://www.pcixp.com>) del 13 de agosto de 2015, con el perfil profesional de sus consultores.
- I. Cálculo del Consumo Nacional Aparente de EB en los Estados Unidos en el periodo de 2010 al 2014, obtenida de PCI.
- J. Reconstrucción del costo de producción de EB en los Estados Unidos (valor normal) en el periodo de revisión, a partir de la información proporcionada por IHS, así como cálculo del margen de discriminación de precios para Dow Chemical e Eastman a partir de dicho valor normal y el precio de exportación reportado por las empresas exportadoras, para cada uno de los meses del periodo de revisión.
- K. Reconstrucción de costos de producción de EB de Dow Chemical, Union Carbide e Eastman, a partir del costo de materias primas según IHS y el resto de la estructura de costos reportada por dichas empresas exportadoras, para cada uno de los meses del periodo de revisión, elaborada por Polioles.
- L. Capacidad instalada anual para la producción de OE y butanol en los Estados Unidos, por empresa y total para el periodo 2010 a 2013, con proyecciones para el periodo 2014 a 2020, elaborada en el 2015 por IHS.
- M. Capacidad instalada anual para la producción de OE y butanol en México, Canadá y los Estados Unidos, por empresa y total para 2012 y 2013, con proyecciones para el periodo 2014 a 2024, elaborada por PCI en agosto de 2014.

3. Exportadoras

a. Dow Chemical y Union Carbide

26. El 20 de agosto de 2015 Dow Chemical y Union Carbide manifestaron:

- A. En la Resolución Preliminar la Secretaría debió revocar la cuota compensatoria, al demostrarse que las pruebas aportadas por la Solicitante respecto al valor normal, no son inherentes a los precios en el mercado de los Estados Unidos.
- B. Lejos de materializarse un incremento en los márgenes de discriminación de precios, la práctica desleal se eliminó.
- C. No es correcto agrupar las ventas de exportación y de mercado interno en dos canales de comercialización. En el presente procedimiento Dow Chemical proporcionó su información identificada por tipo de cliente a requerimiento de la Secretaría, lo que no significa que esté de acuerdo en que se calculen dos márgenes de discriminación de precios por tipo de cliente.
- D. La agrupación de la Secretaría por tipo de cliente es innecesaria y contraria al artículo 39 del RLCE. El margen de discriminación de precios se encuentra calculado por tipo de mercancía de acuerdo a su clasificación en los registros contables de Dow Chemical, por lo que debe determinarse como el precio promedio ponderado según fue agrupado como un sólo código de producto, independientemente del tipo de cliente.

- E. Los precios de venta son resultado de las negociaciones con los clientes, considerando volumen, portafolio de productos que adquieren de Dow Chemical, precio de materias primas, competencia con otros proveedores, historial crediticio de los clientes, entre otros, lo que hace imposible tener una política de venta específica por tipo de cliente.
- F. En relación con la agrupación a las ventas domésticas, la Secretaría excluyó las realizadas a las partes relacionadas de Dow Chemical, mientras que para las ventas a México sí las consideró. El proceder de la Secretaría pareciera que tiene como propósito la disminución del precio de exportación y el incremento del valor normal, lo que tiene un efecto en el margen de discriminación de precios.
- G. Si la Secretaría calcula un margen de discriminación de precios agrupando las ventas por tipo de cliente, no debe excluir las ventas a partes relacionadas en las ventas al mercado interno, toda vez que estaría afectando la comparabilidad equitativa entre el valor normal y el precio de exportación.
- H. Los canales de comercialización a los que Dow Chemical vende el producto objeto de revisión, tanto en su mercado doméstico, como de exportación, no tienen efecto alguno en la comparabilidad del precio de exportación y valor normal para determinar si está incurriendo o no en prácticas de discriminación de precios.
- I. La determinación de la Secretaría de desestimar los ajustes correspondientes a embalaje, manejo y flete de planta a bodega, contenida en los puntos 104 y 157 de la Resolución Preliminar, bajo el argumento que corresponden a gastos de carácter general y que no son incidentales a la venta, es incorrecta y contraria al espíritu de realizar una comparación equitativa sobre la base de precios ex fábrica. Al desestimar dichos ajustes, la Secretaría incrementa el margen de discriminación de precios de Dow Chemical.
- J. La Secretaría comete un error al considerar que cualquier gasto incurrido para transportar la mercancía desde su lugar de producción, al ser un gasto de pre entrega, no es motivo de ajuste, por considerarlo de carácter general y no incidental a la venta. No es un requisito en la legislación que el gasto sea incidental a cada venta en particular, sino que sea incidental a las ventas en general y forme parte del precio del producto objeto de revisión.
- K. Es procedente que los gastos desestimados se apliquen como ajuste, a efecto de garantizar una comparación equitativa y precios a un nivel ex fábrica, en razón de lo siguiente:
 - a. los gastos por embalaje o carro tanque de ferrocarril son necesarios tanto para el mercado interno, como de exportación a México ya que Dow Chemical mantiene sus propios carros tanque para garantizar la disponibilidad del producto y la eficiencia de costos, y
 - b. para sus ventas al mercado doméstico, los envíos de Dow Chemical son de la fábrica a almacenes regionales. Al posicionar el producto más cerca de sus clientes, está en mejores condiciones de proteger su cuota de mercado, para lo que requiere incurrir en manejo y costo de flete para mover el producto desde la planta hasta sus almacenes regionales o terminales, reflejándose en el costo.
- L. La Secretaría debe concluir la presente revisión y revocar las cuotas compensatorias.

b. Eastman

27. El 20 de agosto de 2015 Eastman manifestó:

- A. Eastman no tiene una política de venta por canal de distribución o comercialización, la clasificación de clientes en cuatro canales de comercialización, proporcionada en la investigación original, se hizo sólo para dar respuesta al requerimiento de la Secretaría y con el afán de cooperar.
- B. Eastman vende el producto objeto de revisión en México y en los Estados Unidos a través de dos canales de comercialización: distribuidores y usuarios directos.
- C. Los precios de venta son resultado de las negociaciones con los clientes, mismas que consideran aspectos tales como el volumen de compra, los productos que adquieren, el precio de las materias primas, la competencia con otros proveedores, el historial de pago de los clientes, entre otros, lo que hace imposible tener una política de venta específica por cliente.
- D. Es una lógica económica y de mercado que existan diferencias en los precios de venta en función del tipo de cliente y volumen de compra, por lo que no es razonable que un cliente con bajo volumen de compra tenga un precio menor que un cliente con un volumen de compra mayor. En este sentido, el que a los distribuidores se les venda a un precio menor que a los usuarios directos es una práctica común.

- E.** Los precios promedio ponderados ajustados de las ventas realizadas por Eastman tanto a México, como a su mercado interno, no muestran diferencias significativas entre ambos canales de comercialización y mercados. Por lo anterior, los canales de comercialización no tienen efecto alguno en la comparabilidad del precio de exportación y valor normal, para determinar si Eastman vende en condiciones de discriminación de precios o no.
- F.** Eastman no está de acuerdo en que la Secretaría calcule dos márgenes de discriminación de precios, según el tipo de cliente.
- G.** En relación con los ajustes al precio de exportación y valor normal:
- a.** de la revisión efectuada a las notas de crédito señaladas en el punto 79 de la Resolución Preliminar, reportadas para el periodo de revisión, Eastman se percató que el monto reportado en la segunda columna corresponde a una venta efectuada fuera del periodo de revisión;
 - b.** contrario a lo señalado por la Secretaría en el punto 91 de la Resolución Preliminar, Eastman considera que sí es procedente el ajuste por concepto de “otros costos”, toda vez que éstos sí están relacionados con la venta del producto, ya que se realizan para llevar el EB de la planta de producción a diferentes terminales, a partir de las cuales el producto es suministrado a sus clientes;
 - c.** las ventas de Eastman a su mercado interno comprenden miles de facturas y la única manera de relacionar los créditos con facturas es manualmente, razón por la cual no estuvo en posibilidad de hacerlo y procedió a prorratear el monto remanente de incentivos. En este sentido, no está en posibilidad de identificar si el monto del crédito remanente prorrateado corresponde a ventas efectuadas en el periodo de revisión;
 - d.** contrario a lo señalado por la Secretaría y al igual que el ajuste por “otros costos” al precio de exportación, sí es procedente el ajuste por flete asignado, ya que sí está relacionado con la venta del EB, toda vez que son gastos que se realizan para llevar el EB de la planta de producción a las diferentes terminales, a partir de las cuales el producto es suministrado a sus clientes, y
 - e.** si bien no están relacionados con una venta en particular, el ajuste por “otros gastos” y flete asignado, son gastos en que se incurre para la venta del producto, por lo que no se incluyen en el costo de producción de EB.
- H.** Eastman no incurrió en prácticas de discriminación de precios en sus exportaciones a México, por lo que la Secretaría debe emitir una Resolución final por la que concluya el procedimiento y revoque la cuota compensatoria objeto de revisión.

K. Requerimientos de información

1. Prórrogas

28. El 22 y 25 de septiembre de 2015 la Secretaría otorgó prórrogas de 3 y 4 días a Polioles, y Dow Chemical y Union Carbide, respectivamente, para dar respuesta a los requerimientos de información formulados por la Secretaría el 15 de septiembre de 2015. Los plazos vencieron el 25 de septiembre y 6 de octubre de 2015, respectivamente. Asimismo, el 25 de septiembre y 2 de octubre de 2015 la Secretaría otorgó prórrogas de 4 y 3 días, respectivamente, a Eastman para dar respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 15 de septiembre de 2015. El plazo venció el 9 de octubre de 2015.

2. Solicitante

29. El 25 de septiembre de 2015 Polioles respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 15 de septiembre de 2015 a través del oficio UPCI.416.15.3456.

3. Exportadoras

a. Dow Chemical y Union Carbide

30. El 6 y 9 de octubre de 2015 Dow Chemical y Union Carbide conjuntamente e Eastman, respectivamente, respondieron a los requerimientos de información que la Secretaría les formuló el 15 de septiembre de 2015 a través de los oficios UPCI.416.15.3447 y UPCI.416.15.3446, respectivamente.

L. Visitas de verificación

31. Del 26 al 30 de octubre de 2015 y del 2 al 5 de noviembre de 2015, la Secretaría llevó a cabo visitas de verificación en los domicilios de Dow Chemical e Eastman, respectivamente, con el propósito de constatar que la información y pruebas presentadas por éstas en el curso del procedimiento, mismas que obran en el expediente administrativo, son correctas, completas y provienen de sus registros contables.

32. La Secretaría levantó las actas circunstanciadas de las visitas de verificación, en las que constan los hechos conocidos por los visitadores, de conformidad con los artículos 83 de la LCE y 173 del RLCE, las cuales obran en el expediente administrativo del caso y constituyen documentos públicos de eficacia probatoria plena de conformidad con el artículo 46 fracciones I y II de la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo (LFPCA).

33. El 9 y 12 de noviembre de 2015, respectivamente, Dow Chemical y Union Carbide, e Eastman, respectivamente, presentaron sus comentarios sobre las actas de la visita de verificación, así como la documentación soporte que la Secretaría obtuvo durante el desarrollo de las mismas.

M. Hechos esenciales

34. El 23 de febrero de 2016 la Secretaría notificó a las partes interesadas comparecientes y al gobierno de los Estados Unidos los hechos esenciales de este procedimiento, los cuales sirvieron de base para emitir la presente Resolución, de conformidad con el artículo 6.9 del Acuerdo Antidumping.

35. El 8 de marzo de 2016 la Solicitante, Dow Chemical, Union Carbide e Eastman presentaron manifestaciones respecto a los hechos esenciales.

N. Audiencia pública

36. El 1 de marzo de 2016 se celebró la audiencia pública de este procedimiento. Participaron la Solicitante, Dow Chemical, Union Carbide e Eastman, quienes tuvieron oportunidad de exponer sus argumentos y replicar los de sus contrapartes, según consta en el acta que se levantó con tal motivo, la cual constituye un documento público de eficacia probatoria plena, de conformidad con el artículo 46 fracción I de la LFPCA.

O. Alegatos

37. El 8 de marzo de 2016 la Solicitante, Dow Chemical, Union Carbide e Eastman presentaron sus alegatos, de conformidad con los artículos 82 párrafo tercero de la LCE y 172 del RLCE, los cuales se consideraron para emitir la presente Resolución.

P. Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

38. Con fundamento en los artículos 68 párrafo tercero de la LCE y 15 fracción XI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía (RISE), se sometió el proyecto de Resolución final a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior (la "Comisión"), que lo consideró en su sesión del 28 de abril de 2016.

39. El Secretario Técnico de la Comisión, una vez que constató la existencia de quórum en los términos del artículo 6 del RLCE, dio inicio a la sesión. La Secretaría expuso detalladamente el caso. La opinión de la Comisión fue favorable por mayoría.

CONSIDERANDOS

A. Competencia

40. La Secretaría es competente para emitir la presente Resolución, conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 fracciones V y XXXIII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 1, 2 apartado B fracción V y 15 fracción I del RISE; 11.2, 12.2 y 12.3 del Acuerdo Antidumping; 5 fracción VII, 59 fracción I y 68 de la LCE, y 99 fracción II y 100 párrafo segundo 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, 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.

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. Respuesta a ciertos argumentos de las partes**1. Clasificación de la información**

44. Polioles manifestó que de la lectura de las versiones públicas de la respuesta a los formularios oficiales de Eastman, Dow Chemical y Union Carbide se derivan violaciones a las normas y criterios de clasificación de información con la intención de impedirle tener una comprensión razonable de los argumentos y pruebas que presentaron. Agregó que las empresas exportadoras hicieron uso indebido de su derecho de clasificar información como confidencial, toda vez que no cumplieron con los requisitos establecido en el Acuerdo Antidumping, la LCE y el RLCE para tal efecto y ocultaron información sin clasificar ni justificar su carácter de confidencial.

45. De acuerdo con lo anterior, la Secretaría verificó la información que presentaron las partes interesadas comparecientes y, en el caso que fue procedente, se requirió reclasificar diversa información clasificada como confidencial o comercial reservada y que de conformidad con los artículos 148 y 149 del RLCE no contenía tal carácter; así como, en su caso, justificar debidamente la clasificación de la información confidencial en términos de la normatividad aplicable y presentar los resúmenes públicos correspondientes, por lo que la información que se encuentra en el expediente administrativo cumple con las reglas de confidencialidad.

2. Acceso limitado a la información confidencial

46. Polioles argumentó que la Secretaría limitó su derecho de examinar la totalidad de la información que presentaron las empresas exportadoras y que integra el expediente administrativo del caso, toda vez que no permitió a sus representantes legales acreditados tener acceso a la información confidencial del 100% de las operaciones reportadas en las bases correspondientes a valor normal y precio de exportación, presentadas por Eastman y Dow Chemical, sino únicamente a una muestra.

47. Al respecto, la Secretaría precisa que otorgó a los representantes legales acreditados por la Solicitante, que contaron con autorización de la Secretaría, acceso oportuno para examinar la totalidad de la información pública y confidencial que obra en el expediente administrativo del caso, incluidas las operaciones reportadas en las bases correspondientes a valor normal y precio de exportación, presentadas por Eastman y Dow Chemical. Polioles en ningún momento advirtió a la Secretaría que hiciera falta alguna información, por lo que se desconoce la razón de su argumento, mismo que resulta inatendible.

3. Canales de comercialización

48. En la etapa final del procedimiento Dow Chemical manifestó que, en su opinión, la agrupación de sus ventas por distribuidores y usuarios directos realizada por la Secretaría resulta innecesaria y contraria al artículo 39 del RLCE, por lo que el margen de discriminación de precios debe calcularse por tipo de mercancía, según la clasificación del producto en sus registros contables, es decir, para sólo un código de producto, independientemente del tipo de cliente. Señaló que sus precios son resultado de negociaciones con los clientes en las que se consideran aspectos como el volumen de compra, el portafolio de productos que adquieren, el precio de las materias primas, la competencia con otros proveedores y su historial crediticio, etc.

49. Asimismo, Eastman manifestó que no está de acuerdo en que se calculen márgenes de discriminación de precios por tipo de cliente.

50. Dow Chemical e Eastman coincidieron al manifestar que el canal de comercialización no tiene efecto en la comparabilidad del precio de exportación y el valor normal, para determinar si están incurriendo o no en una práctica desleal.

51. Por su parte, la Solicitante manifestó que en la Resolución Preliminar la Secretaría no se pronunció respecto a la falta de cooperación de Eastman, al no presentar información de sus canales de comercialización y el efecto de éstos en los precios. Argumentó que la información de los canales de comercialización presentada por las exportadoras se refiere a grandes clientes y distribuidores, con la finalidad de reducir el valor normal y solicitó que se realice para Dow Chemical el mismo análisis de canales de comercialización que a Eastman en la investigación antidumping.

52. Asimismo, Dow Chemical señaló que las ventas realizadas tanto a México como a los Estados Unidos, fueron a precios y condiciones convenidas con distribuidores y usuarios finales. Agregó que los precios para distribuidores en ambos mercados se anuncian y convienen mensualmente, después de considerar diversas situaciones de mercado, que no discrimina en precio a usuarios finales y distribuidores, y que negocia precios con sus clientes más grandes, tanto distribuidores como usuarios finales en México y los Estados Unidos, dentro de un marco de mercado competitivo.

53. Al igual que Dow Chemical, en el curso del procedimiento Eastman señaló que las ventas a México y a los Estados Unidos del producto objeto de revisión, las realiza a distribuidores y a usuarios finales o directos, y que las ventas a distribuidores son sobre una base neta sin descuentos. Asimismo, señaló que la identificación de los clientes en distribuidores y usuarios directos se basa en el conocimiento del mercado de EB y de la actividad de sus clientes.

54. Al respecto, la Secretaría considera que los argumentos presentados por las empresas exportadoras, respecto a la comparabilidad de los canales de comercialización, son improcedentes, toda vez que la clasificación de los canales de comercialización en usuarios finales y distribuidores, tanto para las ventas internas como de exportación, fue señalada por las propias exportadoras en sus respuestas al formulario oficial, así como a los diferentes requerimientos de información formulados por la Secretaría.

55. En relación con el argumento de Polioles, la Secretaría precisa que durante la etapa preliminar del procedimiento requirió en diversas ocasiones mayores elementos y detalles a las empresas exportadoras sobre sus clientes, contratos de ventas, información de sus políticas de ventas, canales de comercialización, entre otros elementos, y aunque dichas empresas presentaron información, no fue suficiente para determinar si éstos tienen un efecto sobre los precios e interfieren en la comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal, tal como fue señalado en el punto 55 de la Resolución Preliminar. Sin embargo, en la etapa final la Secretaría pudo allegarse de mayor información al respecto durante las visitas de verificación a que se refiere el punto 31 de la presente Resolución.

56. La Secretaría constató que en las páginas de Internet de los clientes de las empresas exportadoras se aprecia su identificación por distribuidor y usuario directo. En este sentido, tanto Dow Chemical como Eastman distinguen los diferentes canales de comercialización, distribuidores y usuarios finales, mismos que pueden obtener diferentes beneficios que se reflejan en el precio de venta, ya sea por el volumen comprado, situaciones de mercado u otra información competitiva, como lo señalan ambas empresas. Por lo anterior, la Secretaría determinó comparar canales de comercialización idénticos, identificados por las empresas exportadoras, de conformidad con el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping.

4. Comparación equitativa

57. Dow Chemical señaló que al excluir las ventas domésticas entre partes relacionadas y no las de exportación al mercado mexicano en la misma condición, se afecta la comparabilidad equitativa entre ambos precios. De igual manera, señaló que desestimar los ajustes por embalaje, manejo y flete de la planta a bodegas, al valor normal, y el ajuste por embalaje al precio de exportación, no permite realizar una comparación equitativa sobre la base de precios ex fábrica. Para garantizar dicha comparación, en términos del artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping, es necesario realizar los ajustes por dichos conceptos.

58. Al respecto, la Secretaría considera improcedente el argumento de Dow Chemical referente a la exclusión de las ventas entre partes relacionadas. Lo anterior, toda vez que de conformidad con el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping, se debe realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal, sin embargo, el valor normal no puede ser cualquier precio, ya que debe estar en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el artículo 32 de la LCE, es decir, operaciones comerciales que reflejen condiciones de mercado en el país de origen y que se hayan realizado entre compradores y vendedores independientes, como se señaló en el punto 146 de la Resolución Preliminar.

59. En relación a las ventas de exportación a México a su parte relacionada, en los puntos 93 al 96 de la Resolución Preliminar, la Secretaría detalló el análisis por el cual determinó incluir las operaciones de exportación de Union Carbide a Dow Agrosiences de México, S.A. de C.V. ("Dow Agrosiences México") en el cálculo del precio de exportación.

60. Respecto a los ajustes que no aceptó la Secretaría en la etapa preliminar, contrario a lo que señala Dow Chemical, la Secretaría considera que el objeto de realizar ajustes es eliminar aquellas diferencias que influyan en los precios, sin embargo, los ajustes que no aceptó la Secretaría, en su mayoría se refieren a gastos de carácter general, por lo que no fue pertinente aceptarlos, de conformidad con el artículo 54 del RLCE. Con base en la información presentada durante el procedimiento, así como la obtenida durante la visita de verificación, en esta etapa la Secretaría realizó el análisis que se describe en los apartados correspondientes a precio de exportación y valor normal de la presente Resolución.

5. Manipulación de información

61. Polioles presentó diversos argumentos relativos a que las exportadoras manipularon su información al reportar el valor normal, por lo que dicha información debe ser verificada y constatada frente a los registros contables de donde se originan. Al hacerlo, la Secretaría confirmaría que los exportadores presentaron información que no descansa en sus registros contables.

62. Por su parte, Dow Chemical manifestó que si Polioles considera que la información presentada por la exportadora ha sido manipulada entonces Polioles debe probarlo, de lo contrario su acusación es falsa.

63. Al respecto, y sobre la determinación de realizar o no una visita de verificación, se aclara que es una facultad discrecional de la Secretaría, por lo que el hecho que una parte la proponga o la solicite, no obliga a la Secretaría a resolver en sentido positivo. No obstante, y como se señala en el punto 31 de la presente Resolución, la Secretaría realizó visitas de verificación a las empresas Dow Chemical e Eastman, con el objeto de constatar que la información financiera, contable y gerencial presentada en el curso del procedimiento de revisión, relativa a los precios en el mercado interno de los Estados Unidos y de exportación a México, ajustes correspondientes, y costos de producción y gastos de carácter general asignados al producto objeto de revisión, fuera correcta, completa y proviniera de sus registros contables.

64. Por lo anterior, se considera que los argumentos presentados por Polioles son atendidos en los apartados respectivos de precio de exportación, valor normal, ajustes y costos de producción.

6. Selección de facturas

65. Polioles manifestó que en la Resolución Preliminar la Secretaría no señaló el criterio para la selección de las facturas solicitadas en los requerimientos de información a las empresas exportadoras. Agregó que la Secretaría no señaló si consideró cada una de las facturas obtenidas para analizar los ajustes o sólo algunas facturas.

66. Al respecto, la Secretaría aclara que solicitó a las empresas exportadoras tantas copias de facturas y documentación anexa de las operaciones de venta al mercado de los Estados Unidos y de exportación a México como consideró pertinente, tomando en cuenta la información reportada en las bases de datos de precio de exportación y valor normal que presentaron las empresas exportadoras. Lo anterior, con el fin de revisar y corroborar los datos de volumen, valor, fecha de factura, términos de venta, reembolsos y bonificaciones, y ajustes como fletes, entre otros. Asimismo, se aclara que para emitir su determinación la Secretaría consideró la información contenida en el expediente administrativo, como se señala en el análisis que se describe en los apartados correspondientes a precio de exportación y valor normal de la Resolución Preliminar.

F. Análisis de discriminación de precios

1. Consideraciones metodológicas

a. Eastman

67. Eastman señaló que únicamente exportó a México un código de producto que cumple con las especificaciones del producto objeto de revisión, dicho código está conformado por 8 caracteres que son identificadores únicos, los cuales, se refieren a diferentes características del producto como son: tipo de producto, producto terminado, familia del producto y tipo de empaque. Presentó la impresión de pantalla del sistema contable de la empresa, en donde se observan todos los códigos de producto que utiliza Eastman para el producto objeto de revisión.

68. Para el caso de las ventas internas en los Estados Unidos, Eastman señaló que realizó ventas de dos códigos de producto que corresponden al producto objeto de revisión, uno de ellos idéntico al exportado a México.

69. Para el código de producto diferente al exportado a México, la Secretaría requirió a Eastman para que, que de ser el caso, proporcionara la información y el cálculo del ajuste por diferencias físicas a efecto de hacer comparable el código vendido en el mercado interno con el de exportación a México, toda vez que Eastman indicó que este código corresponde al producto objeto de revisión, con especificaciones de alta pureza y con trazas bajas de metales, y que requiere de procedimientos especiales de manejo y almacenamiento.

70. Eastman señaló que debido al bajo volumen de venta y al alto precio al que se vendió, no era relevante hacer un ajuste por diferencias físicas.

71. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, Eastman exhibió un listado completo de los códigos de producto correspondientes al EB con su descripción, tanto para el producto vendido en su mercado interno, como para el producto vendido en el mercado de exportación a México y explicó la metodología utilizada para conformar los códigos de producto que registra en su sistema de facturación.

72. Eastman obtuvo de su sistema contable el listado de los códigos de producto que integran el producto objeto de revisión. Proporcionó la hoja de datos de seguridad de Eastman para el EB y una impresión de pantalla para todos los códigos de producto.

73. La Secretaría verificó que la información de transacciones de ventas correspondiente a los códigos reportados en las bases de valor normal y de precio de exportación a México, entregadas a la Secretaría, se encuentra en los registros contables de Eastman.

74. Asimismo, constató que en la integración de las bases de valor normal y precio de exportación a México presentadas a la Secretaría, se incluyeran únicamente las operaciones de los códigos de producto de la mercancía objeto de revisión.

75. Derivado de la visita de verificación, se consideró que el criterio utilizado por Eastman para clasificar los códigos de producto del EB durante el periodo de revisión, fue el correcto.

76. Respecto al código de producto diferente al exportado a México, durante la visita de verificación Eastman señaló que únicamente realizó una venta de dicho código en su mercado doméstico y que el valor de dicha operación no es significativo. Al respecto, se obtuvo copia de la factura de la operación correspondiente y se advirtió que esta operación representó el 0.00004% del valor de las ventas del mercado doméstico. Por lo anterior, la Secretaría determinó no tomar en cuenta la operación del código de producto diferente al exportado a México.

b. Dow Chemical y Union Carbide

77. Dow Chemical señaló que sus operaciones se registran bajo diferentes códigos de producto. Estos códigos diferencian el producto por grupo de fabricación, por el grupo que se encarga de la venta y por el tipo de empaque. Señaló que no existen diferencias químicas en el EB clasificado en los distintos códigos, excepto para algunos a los que se añade un estabilizador, a petición del cliente. Indicó que durante el periodo de revisión no realizó ventas de EB con estabilizador.

78. Agregó que los códigos de producto cumplen con las especificaciones del producto objeto de revisión, además de que los diferentes códigos designan el producto idéntico en empaques diferentes o vendidos por distintas unidades de negocio de Dow Chemical o por sus distintas aplicaciones en el mercado.

79. Dow Chemical reportó las ventas de exportación a México de un solo código de producto y las ventas al mercado interno de los Estados Unidos en tres códigos de producto. Durante el periodo de revisión todas las ventas fueron hechas a granel.

80. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, la Secretaría constató que Union Carbide produce EB bajo una única especificación de producción definida con el número "CAS 111-76-2". La Secretaría obtuvo una hoja de datos de seguridad del EB, señalando el número "CAS" del EB y una impresión de pantalla donde se muestra el número "CAS" para todos los códigos de producto. Además, revisó la metodología utilizada por Dow Chemical para conformar los códigos de producto que registra en su sistema contable.

81. Dow Chemical exhibió los listados de códigos de producto correspondientes al producto objeto de revisión y de otros códigos obtenidos de su sistema de administración de negocio. La descripción de los códigos de producto correspondientes al EB, se refieren tanto al producto vendido en su mercado interno como al producto vendido en el mercado de exportación a México.

82. Además, la Secretaría verificó que la información de transacciones de ventas correspondiente a los códigos reportados en las bases de valor normal y de precio de exportación, entregadas a la Secretaría, se encuentra en los registros contables. La Secretaría se cercioró que en la integración de las bases presentadas se incluyeran únicamente las operaciones de los códigos de producto de la mercancía objeto de revisión.

83. Derivado de la visita de verificación, se consideró que el criterio utilizado por Dow Chemical y Union Carbide para clasificar los códigos de producto del EB durante el periodo de revisión, fue el correcto. Por lo anterior, en esta etapa de la investigación, la Secretaría confirma su determinación de considerar los tres códigos de producto vendidos en el mercado de los Estados Unidos como un solo código de producto al no existir diferencias químicas entre ellos.

2. Precio de exportación

a. Eastman

84. Para acreditar el precio de exportación, Eastman presentó las ventas de exportación a México del producto objeto de revisión durante el periodo del 1 de julio de 2013 al 30 de junio de 2014. Manifestó que en el periodo de revisión exportó sólo producto a granel y que los precios reportados son netos de descuentos, reembolsos y bonificaciones.

85. Con el fin de corroborar la información presentada por Eastman, la Secretaría le requirió una selección de facturas y su documentación anexa, tales como: notas de crédito, notas de débito, facturas de flete, entre otros. Todas las operaciones se realizaron a partes no relacionadas.

86. Eastman señaló que durante el periodo de revisión realizó ventas a México a través de distribuidores y usuarios finales, bajo términos y condiciones estándar, las cuales no contemplan descuentos. Presentó una lista de los clientes importadores, así como copia de los términos de las condiciones estándar. La Secretaría examinó las cláusulas de las condiciones estándar y confirmó que no incluyen descuentos.

87. Respecto a la lista de clientes, tal como se señaló en el punto 75 de la Resolución Preliminar, Eastman presentó información de una operación de venta a un distribuidor durante el periodo de revisión, el cual no fue identificado por la Solicitante en el inicio del procedimiento. Del análisis de la información proporcionada por Eastman, la Secretaría determinó no considerar dicha operación de venta para el cálculo del precio de exportación, toda vez que se observó que el producto fue entregado en la planta de Eastman en los Estados Unidos. Además, dentro de la base de datos del SIC-M no se encontró registro alguno de la empresa distribuidora en el periodo de revisión.

88. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, se cotejaron las cifras que aparecen en la base de datos de ventas de exportación a México que entregó Eastman a la Secretaría, con los datos contenidos en las facturas emitidas por el sistema contable de Eastman. En particular, se cotejó el número de la factura, código de producto, descripción del producto, fecha de factura y de embarque, términos de venta, términos de entrega, destino, nombre del cliente, valor en dólares y cantidad en libras. Además, se comprobó que las facturas de venta estuvieran registradas contablemente.

89. Eastman presentó impresiones de pantalla de su sistema contable, en las que se cotejó el registro contable de la venta, así como el valor, pago y fecha de pago de la misma.

i. Reembolsos y bonificaciones

90. Eastman señaló que en el periodo de revisión se otorgaron reembolsos y bonificaciones, los cuales, se refieren a notas de crédito e incentivos por volumen, las primeras reflejan devoluciones por negociaciones de precio, ajustes por diferencias de cantidades, cancelación de facturas, errores de precio, correcciones de impuestos, cambio de divisas, entre otros. Los incentivos por volumen son ajustes a clientes específicos y son obligaciones contractuales acordadas por Eastman y el cliente.

91. Eastman reportó en dos columnas de la base de datos de exportación, el monto en dólares por estos conceptos (notas de crédito e incentivos por volumen). La primera columna contiene los montos de las diferentes notas de crédito relacionadas directamente a una factura. Para acreditar dicho monto, presentó copia de las notas de crédito y la impresión de pantalla de su sistema de ventas, donde se observan los montos reportados, así como el número de orden del cliente que se relaciona a cada factura de venta. En particular, estas notas presentan negociaciones en el precio y se relacionan a las facturas comerciales por el número de factura.

92. Respecto al monto reportado en la segunda columna, Eastman señaló que se refiere a un monto de créditos que no pudo asignar a una factura en específico. Para obtener el monto reportado en la segunda columna, obtuvo un factor que resultó de dividir el monto total del remanente de créditos que no pueden ser asignados a una factura en específico, entre el volumen total en kilogramos de las mismas. Dicho factor lo multiplicó por el volumen en kilogramos de cada operación que no fue vinculada a una nota de crédito específica. Presentó una impresión de pantalla de su sistema de ventas y una hoja de trabajo que muestra el monto total prorrateado, así como la empresa a la que corresponde dicho monto.

93. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, Eastman exhibió copia de las notas de crédito y débito relativas a la muestra de facturas solicitada por la Secretaría y los contratos con los clientes. La Secretaría corroboró la metodología de cálculo que utilizó Eastman y revisó su registro contable. Para aquellos casos en los que el monto aplicado fue prorrateado, se obtuvo una hoja de trabajo en la que se observó el factor utilizado.

94. En la visita de verificación, la Secretaría corroboró que los reembolsos y bonificaciones relacionadas a una factura en específico, son correctos, completos y provienen de los registros contables de la empresa. Por lo tanto, la Secretaría aceptó la información que presentó Eastman y calculó el ajuste mediante la división del monto de cada nota de crédito y el volumen que se reportó para cada operación en la base de datos.

95. Respecto al monto reportado en la segunda columna, en la visita de verificación se constató que el monto total del remanente reportado corresponde a una venta realizada con anterioridad al periodo de revisión, como se señaló en los puntos 79 y 80 de la Resolución Preliminar. Mismo hecho que fue corroborado por Eastman mediante escrito presentado el 20 de agosto de 2015. Por lo anterior, la Secretaría determinó que el monto reportado en la segunda columna, correspondiente a incentivos por volumen, no debe ser tomado en cuenta para el cálculo del precio de exportación.

96. De conformidad con el artículo 51 del RLCE, la Secretaría consideró el precio efectivamente pagado en cada transacción, neto de descuentos, reembolsos y bonificaciones.

97. Con fundamento en el artículo 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado del código de producto exportado a México, para usuarios finales y distribuidores.

ii. Ajustes al precio de exportación

98. Eastman propuso ajustar el precio de exportación por los conceptos de crédito y flete externo. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, la Secretaría verificó la metodología que aplicó Eastman para la determinación de cada ajuste, tal como se describe a continuación.

(1) Crédito

99. En la etapa preliminar del procedimiento, Eastman señaló que durante el periodo de revisión no tuvo créditos de corto plazo, razón por la cual utilizó una tasa de interés promedio anual para préstamos a 30 días para empresas, conforme a la base de datos de la Reserva Federal de los Estados Unidos (la "Reserva Federal"). Como soporte documental presentó una impresión de pantalla de la Reserva Federal que muestra las tasas de interés promedio anual, así como la página de Internet de donde la obtuvo. La Secretaría constató que no hubo préstamos a corto plazo, al revisar los estados financieros, tal como se señala en el punto 84 de la Resolución Preliminar.

100. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, Eastman mostró cómo obtener de su página de Internet los reportes anuales, así como los reportes trimestrales (10Q) que contienen los estados financieros y sus notas, dictaminados y no auditados, respectivamente, para los ejercicios 2013 y 2014, y los trimestres incluidos en el periodo de revisión. En el reporte financiero de 2014 se observó que Eastman tiene una tasa de interés para notas pagaderas en 2015 de sus préstamos o "borrowings".

101. Al respecto, Eastman señaló que sus "borrowings" corresponden a préstamos de largo plazo y que no tiene préstamos de corto plazo, por lo que utilizó la tasa de referencia de la Reserva Federal para el cálculo de dicho ajuste. Asimismo, señaló que si bien los préstamos de largo plazo tienen determinados pagos parciales anuales, la tasa que se aplica es la correspondiente a la tasa de créditos de largo plazo.

102. La Secretaría determinó para la etapa final utilizar la tasa de interés mostrada en las notas pagaderas en 2015 de los estados financieros de Eastman, toda vez que es un préstamo que tiene que ser cubierto en un año, con su propia tasa de interés específica y que no tiene un fin específico al que tienen que estar destinados los recursos, ya sea bienes de capital o para cubrir el capital de trabajo ordinario.

103. La Secretaría calculó el monto del ajuste mediante la multiplicación de la tasa de interés diaria por el número de días que transcurrieron entre la fecha en que se emitió la factura de venta y la fecha real de pago de esa operación, el resultado se multiplicó por el valor de la factura.

(2) Flete externo

104. Eastman presentó en la base de datos de exportación a México dos columnas que contienen los montos en dólares, las cuales, manifestó corresponden al flete externo. Indicó que la primera columna se refiere al gasto de flete de salida (outgoing freight) que se captura por medio de notas de envío/embarque que están vinculadas con una orden de venta específica. Señaló que estos gastos pueden incluir facturas adicionales sobre costos de inspección y estadía/detención.

105. Con la muestra de facturas que proporcionó Eastman, la Secretaría comparó el valor y volumen de la base de datos, con los reportados en la documentación anexa (factura de la empresa transportista y conocimiento de embarque) y observó que no existe diferencia. Adicional a las facturas, Eastman aportó impresiones de pantalla de su sistema de ventas que permiten identificar la relación entre la factura de venta, factura del transportista una factura adicional por costos de estadía, orden de envío/entrega, registro contable de flete a través de banco, entre otros.

106. En relación con la segunda columna, Eastman señaló que los montos reportados en la base de datos de exportación se refieren a otros costos de distribución, los cuales no pueden ser asignados a una orden de compra directamente. Los montos reportados en esta columna incluyen conceptos como: flete indirecto, administración de contenedores, almacenamiento, gastos de distribución misceláneos, ejecución de la cadena de suministro y logística. Agregó que el ajuste por este concepto es procedente, ya que está relacionado con la venta del producto al ser un gasto que se realiza para llevar el EB de la planta de producción a las diferentes terminales.

107. Para calcular el monto reportado en la columna de otros costos, Eastman obtuvo un factor mediante la división del monto total en dólares de los conceptos señalados en el punto anterior, entre el volumen total del producto objeto de revisión exportado a México. El factor resultante lo multiplicó por el volumen en kilogramos de cada operación de exportación reportada en la base de datos. Como soporte documental, presentó una impresión de pantalla de su sistema de ventas.

108. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, la Secretaría constató la información y metodología que aportó Eastman durante el procedimiento. Respecto al flete de salida (outgoing freight) verificó el pago al transportista, así como su registro contable; asimismo, constató que la información para obtener el monto de otros costos proviene de su sistema contable.

109. La Secretaría aceptó la información que proporcionó Eastman, correspondiente al flete de salida (outgoing freight). Calculó el ajuste mediante la división del monto reportado en la columna flete de salida (outgoing freight) y el volumen que se reporta de cada operación en la base de datos.

110. Respecto al ajuste por concepto de otros costos, la Secretaría determinó no aceptarlo, toda vez que Eastman no presentó elementos adicionales que demostraran que cada uno de los conceptos incluidos para obtener el monto reportado por este concepto, cumplen con lo dispuesto en el artículo 54 del RLCE.

(3) Determinación

111. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el precio de exportación por crédito y flete externo (outgoing freight) de acuerdo con la metodología y la información que Eastman presentó.

b. Dow Chemical

112. Dow Chemical presentó una base de datos con sus operaciones de exportación de EB a México a sus partes relacionadas y no relacionadas, para el periodo de revisión. Como soporte documental, presentó copia de diversas facturas de venta a México.

113. Respecto a las operaciones realizadas entre partes vinculadas, en los puntos del 94 al 96 de la Resolución Preliminar, se describen las razones por las cuales la Secretaría determinó no reconstruir el precio de exportación de las operaciones de exportación de Union Carbide a Dow Agrosiences México y considerarlas para el cálculo del precio de exportación.

114. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, se cotejaron las cifras que se reportaron en la base de datos de ventas de exportación a México que Dow Chemical entregó a la Secretaría, con los datos contenidos en las facturas emitidas por el sistema contable de Dow Chemical, seleccionadas por la Secretaría. En particular, se cotejó el número de la factura, código de producto, fecha de factura y de envío, términos de venta, términos de entrega, destino, nombre del cliente, valor en dólares y cantidad en libras. Además, se comprobó que las facturas de venta estuvieran registradas contablemente.

115. Dow Chemical presentó impresiones de pantalla de su sistema contable en las que se cotejó el registro contable de la venta, valor de la venta, pago de la venta y la fecha de pago.

i. Reembolsos y bonificaciones

116. Dow Chemical señaló que el precio de exportación es neto de descuentos, reembolsos y bonificaciones, luego de que algunas ventas fueron ajustadas por notas de crédito o débito, debido a correcciones o reclamos. Dicho ajuste se divide en los siguientes conceptos:

- a. ajuste por notas de crédito o débito que están relacionadas con una factura de venta en específico. Su metodología consistió en restar al precio bruto el valor de la nota de crédito o débito del cliente, correspondiente a la operación de importación, y
- b. ajuste por notas de crédito o débito que no se relacionan a una factura en específico. Para aplicar el ajuste, Dow Chemical dividió la suma del valor de las notas de crédito y débito entre el volumen, correspondientes a cada cliente, y lo aplicó a cada operación de venta para el cliente en particular.

117. Para sustentar lo anterior, Dow Chemical presentó una muestra de notas de crédito y débito, así como la metodología de cálculo.

118. Tal como se señaló en el punto 98 de la Resolución Preliminar, explicó que aplica un crédito por flete a ciertas transacciones de venta, el cual sumó al valor de la mercancía. Indicó que, en este caso, existen dos tipos de ajustes relacionados con los fletes que se reflejan en carga de rentas ("freight revenue"); primero, en los casos en que el cliente hace los arreglos para el flete, el precio entregado o "delivered", el cual se acredita como ahorro de fletes; segundo, donde el cliente acepta reembolsar a Dow Chemical el costo de flete, separadamente al precio de factura.

119. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, Dow Chemical exhibió copia de las notas de crédito y débito relativas a las facturas solicitadas por la Secretaría. La Secretaría verificó la metodología de cálculo así como el registro contable de la empresa. En aquellos casos en los que el monto aplicado fue prorrateado, se obtuvo una hoja de trabajo en la que se observaron los números de factura afectados, el nombre del cliente, la cantidad facturada en libras, el factor utilizado y el monto reportado, sin encontrar diferencias.

120. En el caso del ajuste por cargas de rentas, aplicado a las ventas de exportación a México, la Secretaría constató en la visita de verificación que la información reportada es correcta.

121. La Secretaría aceptó la información y metodología que presentó Dow Chemical y calculó un precio de exportación neto de descuentos, reembolsos y bonificaciones, de conformidad con el artículo 51 del RLCE.

122. Con fundamento en el artículo 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado del código de producto exportado a México, para usuarios finales y distribuidores.

ii. Ajustes al precio de exportación

123. Dow Chemical ajustó el precio de exportación a México por términos y condiciones de venta, particularmente, por los conceptos de embalaje, crédito, flete y seguro. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, la Secretaría verificó la metodología que aplicó Dow Chemical para la determinación de cada ajuste, tal como se describe a continuación.

(1) Embalaje

124. Dow Chemical manifestó que el gasto por embalaje se refiere a los gastos por recarga en que incurre en los vagones de su propiedad. Los gastos asociados al uso de la flota son cargados a las unidades de negocios a partir de una asignación en el curso normal de los negocios. Estos gastos comprenden, sin limitar, depreciación, arrendamientos operativos, impuestos sobre la propiedad, seguro, mantenimiento general, limpieza/almacenamiento, cargos por vagones vacíos y otros servicios. Los gastos se refieren a los gastos de pre-entrega a clientes finales o a intercompañía, relacionados con los movimientos en ferrocarril.

125. También indicó que las ventas de EB al mercado mexicano durante el periodo de revisión fueron hechas a granel por ferrocarril. Como soporte documental presentó diapositivas con la metodología de cálculo, los conceptos involucrados en el ajuste y hojas de trabajo donde se observa el costo total del arrendamiento de los carros tanques, así como el volumen transportado.

126. Dow Chemical señaló que el término “pre-delivery rail recharge” contabiliza las recargas asociadas con movimientos ferroviarios entre las plantas e instalaciones de Dow Chemical, antes del último tramo de embarque al cliente. Aclaró que si se emplea ferrocarril, se contabiliza la recarga del ferrocarril asociada con el último embarque al cliente.

127. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, la Secretaría constató que la información reportada por Dow Chemical es correcta y proviene de sus registros contables.

128. Sin embargo, la Secretaría observó que, al determinar este costo como un promedio ponderado de las recargas comerciales e intercompañía de ferrocarril y el peso neto de toda la producción del producto objeto de revisión, así como del costo total del almacenaje y del peso neto de los envíos, dichos conceptos se refieren a gastos de carácter general, que no son incidentales a la venta y no forman parte del precio del producto objeto de revisión, por lo que determinó no aceptar dicho ajuste, toda vez que no cumple con lo dispuesto en el artículo 54 del RLCE.

(2) Crédito

129. Dow Chemical manifestó que sus estados financieros no revelan una tasa de interés de pasivos de corto plazo, por lo que para el cálculo del ajuste por crédito utilizó la tasa de interés promedio ponderada para préstamos a corto plazo aplicable al periodo de revisión que obtuvo de la participación de Dow Chemical en el mercado de papel comercial.

130. Como soporte documental, presentó impresiones de pantalla, reportes de actividad comercial y comunicaciones vía correo electrónico que reflejan la tasa de endeudamiento y de capital.

131. En la etapa final del procedimiento, como resultado de la visita de verificación, se constató que la información reportada para el ajuste por crédito, aplicado a las ventas en el mercado de exportación a México, es correcta, sin embargo, la Secretaría observó que en las notas a los estados financieros dictaminados, contenidas en el reporte financiero de 2014 de Dow Chemical, se presentan tasas de interés para notas pagaderas en 2013 y 2014.

132. Por lo anterior, la Secretaría utilizó el promedio ponderado de las tasas de interés para notas pagaderas, señaladas en el punto anterior y calculó el monto del ajuste mediante la multiplicación de la tasa de interés diaria por el número de días que transcurrieron entre la fecha en que se emitió la factura de venta y la fecha real de pago de cada operación, por el valor de factura. Para las ventas a la empresa relacionada Dow Agrosciences México se utilizó el plazo proporcionado por Dow Chemical, debido a que no han sido pagadas.

(3) Flete

133. Este gasto corresponde al flete real incurrido para envíos directos al cliente. Dow Chemical especificó que cuando envía EB a México, recibe una factura de flete por el gasto de todo el servicio de flete, desde el punto de envío al lugar final especificado por el cliente.

134. Como soporte documental presentó impresiones de pantalla de su sistema de rastreo de flete, órdenes de compra, listas de empaque y copia de facturas de flete, así como documentación de pago anexa a la muestra de facturas. Los documentos muestran el pago al proveedor transportista vinculado a la factura específica de flete y al certificado de embarque, para cada envío.

135. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, la Secretaría revisó el registro contable del pago y de la transferencia bancaria al transportista, cotejó la información con la reportada en la base de datos de las ventas exportadas a México que Dow Chemical entregó a la Secretaría y constató que la información es correcta y puede ser utilizada para el cálculo del precio de exportación.

(4) Seguro

136. Dow Chemical indicó que tiene un contrato de seguro que cubre cualquier responsabilidad por pérdida en flete, daño o cualquier otra circunstancia. Aclaró que existen diferentes tasas de seguro para diferentes rutas. Presentó hojas de las tarifas de seguro de fletes comerciales procedente de su sistema contable.

137. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, la Secretaría cotejó la lista de las tarifas de seguros de transporte por país que estuvieron vigentes durante el periodo de revisión, incluido México, así como su registro contable, con la información reportada en la base de datos de precio de exportación, sin encontrar diferencias.

(5) Determinación

138. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el precio de exportación por crédito, flete y seguro, de acuerdo con la metodología y la información que Dow Chemical presentó.

3. Valor normal**a. Eastman**

139. Eastman presentó las ventas al mercado interno de los Estados Unidos durante el periodo de revisión de 2 códigos de producto, uno de ellos idéntico al exportado a México.

140. Para el código de producto diferente al exportado a México, por las razones descritas en los puntos 69 y 76 de la presente Resolución, la Secretaría determinó no tomar en cuenta la operación de dicho código para el cálculo del valor normal y, en consecuencia, para el cálculo del margen de discriminación de precios.

141. Con el fin de corroborar la información presentada por Eastman, la Secretaría le requirió una muestra de facturas y su documentación anexa, tales como notas de crédito, notas de débito, facturas de flete, entre otros. Todas las operaciones se realizaron con partes no relacionadas.

142. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, se cotejaron las cifras que aparecen en la base de datos de ventas en el mercado doméstico de los Estados Unidos que Eastman entregó a la Secretaría, con los datos contenidos en las facturas emitidas por el sistema contable de Eastman. En particular, se cotejó el número de la factura, código de producto, fecha de factura, de envío y de pago, términos de venta, términos de entrega, destino, nombre del cliente, valor en dólares y cantidad en libras. Además, se verificó que tanto las facturas de venta como el pago de éstas estuvieran registradas contablemente.

143. La Secretaría realizó la prueba de suficiencia a que se refiere la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping y determinó que el código de producto considerado para el cálculo del valor normal representa más del 5% del volumen exportado a México.

i. Reembolsos y bonificaciones

144. Eastman señaló que durante el periodo de revisión se otorgaron reembolsos y bonificaciones, los cuales se refieren a notas de crédito e incentivos por volumen, las primeras reflejan las devoluciones, ya sea por negociaciones de precio, ajustes por diferencias de cantidades, cancelación de facturas, errores de precio, correcciones de impuestos, cambio de divisas, entre otros, mientras que los segundos son ajustes a clientes específicos y son obligaciones contractuales acordadas por Eastman y el cliente.

145. Eastman reportó en dos columnas de la base de datos de ventas internas en los Estados Unidos el monto en dólares por estos conceptos (notas de crédito e incentivos por volumen). La primera de ellas contiene los montos de las diferentes notas de crédito relacionadas directamente a una factura. Para acreditar dicho monto, presentó copia de las notas de crédito y la impresión de pantalla de su sistema de ventas donde se observan los montos reportados, así como el número de orden del cliente que se relaciona a cada factura de venta.

146. Respecto al monto reportado en la segunda columna, Eastman señaló que este se refiere a un monto de créditos que no pudo asignar a una factura en específico. Para obtener el monto reportado en dicha columna, obtuvo un factor que resultó de dividir el monto total del remanente de créditos no asignados a una factura en específico, entre el volumen total en kilogramos de las mismas. Dicho factor lo multiplicó por el volumen en kilogramos de cada operación que no fue vinculada a una nota de crédito específica. Presentó una hoja de trabajo con la metodología utilizada para obtener el remanente de los créditos, así como diversas impresiones de pantalla de su sistema de ventas, donde se observa que los montos utilizados en la metodología corresponden al producto objeto de revisión.

147. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, la Secretaría revisó copia de las notas de crédito y débito relativas a la muestra de facturas solicitada por la Secretaría, así como los contratos con los clientes, y los registros contables. Constató la metodología del cálculo y prorrateos. Además, revisó que los reembolsos y bonificaciones aplicados, normalmente se deben a notas de crédito por devolución de mercancías, cancelación de mercancías e incentivos por metas cumplidas.

148. En relación al monto de la primera columna, referente a las notas de crédito relacionadas directamente a una factura, la Secretaría aceptó la información que presentó Eastman y calculó el ajuste mediante la división del monto de cada nota de crédito y el volumen que se reportó para cada operación en la base de datos.

149. Respecto al monto de la segunda columna, la Secretaría consideró no tomar en cuenta el ajuste, toda vez que no existe certeza de que el monto remanente corresponda a operaciones realizadas dentro del periodo de revisión. Además de que Eastman manifestó que no está en posibilidad de identificar si el monto del crédito remanente prorrateado corresponde a ventas efectuadas durante el periodo de revisión, debido a que las ventas en el mercado interno comprenden miles de facturas y la única manera de relacionar los créditos con cada una de ellas en específico sería manualmente.

150. De conformidad con el artículo 51 del RLCE, la Secretaría consideró el precio efectivamente pagado en cada transacción, neto de descuentos, reembolsos y bonificaciones.

151. Con fundamento en el artículo 40 del RLCE, la Secretaría calculó un valor normal promedio ponderado en dólares por kilogramo, para el código idéntico al exportado, para usuarios finales y distribuidores.

ii. Ajustes al valor normal

152. Eastman propuso ajustar sus ventas internas por los conceptos de garantías y servicios, crédito, manejo de producto y flete interno.

(1) Garantías y servicios

153. En relación con el ajuste por garantías y servicios, Eastman señaló que el gasto reportado se refiere al gasto por servicio técnico. Indicó que el ajuste cumple con lo dispuesto en el artículo 54 del RLCE, es decir, es incidental a la venta ya que sólo se otorga a los clientes en el mercado de los Estados Unidos. Manifestó que la información para sustentar dicho ajuste procede de su sistema de ventas. La metodología para aplicar este ajuste consistió en prorratear el gasto total del servicio técnico entre el volumen vendido en su mercado de origen. Para sustentar lo anterior, presentó una hoja de cálculo con el gasto total por servicio técnico y su metodología. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, la Secretaría cotejó la información proporcionada y la comparó con la reportada en bases de datos, sin encontrar diferencias.

(2) Crédito

154. Eastman señaló que durante el periodo de revisión no tuvo créditos de corto plazo, razón por la cual utilizó una tasa de interés promedio anual para préstamos a 30 días para empresas, conforme a la base de datos de la Reserva Federal. La Secretaría revisó los estados financieros de Eastman y constató que no hubo préstamos a corto plazo. Como soporte documental presentó una impresión de pantalla de la Reserva Federal que muestra las tasas de interés promedio anual, así como la página de Internet de donde la obtuvo.

155. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, Eastman mostró cómo obtener de su página de Internet los reportes anuales, así como los reportes trimestrales (10Q) que contienen los estados financieros y sus notas, dictaminados y no auditados, respectivamente, para los ejercicios 2013 y 2014, y los trimestres incluidos en el periodo de revisión. En el reporte financiero de 2014 se observó que Eastman tiene una tasa de interés para notas pagaderas en 2015 de sus préstamos o "borrowings".

156. Al respecto, Eastman señaló que sus "borrowings" corresponden a préstamos de largo plazo y que no tiene préstamos de corto plazo, por lo que utilizó la tasa de referencia de la Reserva Federal para el cálculo de dicho ajuste. Asimismo, señaló que si bien los préstamos de largo plazo tienen determinados pagos parciales anuales, la tasa que se aplica es la correspondiente a la tasa de créditos de largo plazo.

157. La Secretaría determinó utilizar la tasa de interés mostrada en las notas pagaderas en 2015 de los estados financieros, toda vez que es un préstamo que tiene que ser cubierto en un año, con su propia tasa de interés específica y que no tiene un fin específico al que tienen que estar destinados los recursos, ya sea bienes de capital o para cubrir el capital de trabajo ordinario.

158. La Secretaría calculó el monto del ajuste mediante la multiplicación de la tasa de interés diaria por el número de días que transcurrieron entre la fecha en que se emitió la factura de venta y la fecha real de pago de esa operación, el resultado se multiplicó por el valor de la factura.

(3) Manejo de producto

159. Eastman presentó en la base de datos de ventas internas en los Estados Unidos dos columnas que contienen los montos en dólares que corresponden al gasto por manejo de producto. Indicó que la primera columna se refiere al gasto de flete de salida (outgoing freight) al cliente final, el cual se captura por medio de notas de envío/embarque que están vinculadas con una orden de venta específica, señaló que estos gastos pueden incluir facturas adicionales sobre costos de inspección y estadía/detención.

160. Con la muestra de facturas y la documentación anexa a ellas que proporcionó Eastman, la Secretaría corroboró que los gastos por flete se relacionan a una factura y a un número de orden, de entrega y embarque, comparó el valor y volumen reportado en la base de datos con la documentación anexa (factura de la empresa transportista y conocimiento de embarque), y observó que no existe diferencia. Adicional a las facturas, Eastman proporcionó impresiones de pantalla de su sistema de ventas que permitieron identificar la relación entre la factura de venta, factura del transportista y conocimiento de embarque.

161. Respecto a la segunda columna, Eastman señaló que los montos reportados en la base de datos de ventas internas, se refieren a flete asignado, los cuales no están relacionados con una venta específica, los montos reportados en esta columna incluyen conceptos como: flete por envío de bienes terminados a una bodega de consignación, relocalización de un camión vacío, manejo de contenedores marítimos, gastos de renta de almacén o tanques, gastos de manejo de producto dentro y fuera de bodega, otros gastos "misceláneos" que no están relacionados con un producto o envío específico, gasto de arrendamiento, mantenimiento, reparación, limpieza, depreciación de los vagones propiedad de Eastman, gastos de mano de obra de la cadena de suministro al cliente y a la cadena de suministro al flete.

162. Para calcular el monto reportado en la columna de flete asignado, Eastman obtuvo un factor mediante la división del monto total en dólares de los conceptos señalados en el punto anterior, entre el volumen total del producto objeto de revisión vendido en el mercado interno de los Estados Unidos. El factor resultante lo multiplicó por el volumen en kilogramos de cada operación reportada en la base de datos. Como soporte documental presentó una impresión de pantalla de su sistema de ventas.

163. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, para el flete de salida (outgoing freight), la Secretaría comparó la base de datos de las ventas internas con las facturas solicitadas y observó que no existe diferencia. Asimismo, verificó la información de pago al transportista, así como su registro contable. La Secretaría aceptó la información que proporcionó el exportador, y calculó el ajuste mediante la división del monto reportado en la columna flete de salida y el volumen que se reporta de cada operación en la base de datos.

164. Para el ajuste por flete asignado también observó que la información que aportó Eastman durante el procedimiento proviene de sus registros contables, sin embargo, determinó no aceptarlo, toda vez que la empresa exportadora no presentó elementos adicionales que demostraran que cada uno de los conceptos incluidos para obtener el monto reportado por este concepto cumplen con lo dispuesto en el artículo 54 del RLCE.

(4) Flete interno

165. Eastman ajustó sus ventas reportadas en la base de datos de ventas en los Estados Unidos por flete interno. Indicó que el ajuste corresponde al gasto de flete para transportar el producto de un sitio de manufactura a instalaciones de almacenaje. Señaló que el sistema interno de contabilidad asigna este costo al costo de los bienes vendidos para todas las ventas de EB; manifestó que estos costos del flete no están relacionados con una venta específica y que los montos reportados fueron obtenidos por prorratio de su sistema contable. Como soporte documental, presentó una impresión de pantalla de su sistema de costos de producción en la que se observan los conceptos de flete entrante y gasto de distribución considerados para el prorratio.

166. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, la Secretaría corroboró que el ajuste de flete interno se realizó solamente a las ventas en el mercado interno de los Estados Unidos y que éste, en todo caso, podría estar asignado en los costos de producción.

167. La Secretaría determinó no tomar en cuenta el ajuste propuesto por flete interno, toda vez que dicho ajuste podría formar parte del costo de producción, además de que dicho monto no puede ser asignado de manera específica a cada operación reportada en la base de datos de ventas internas, por lo que no cumple con lo dispuesto en el artículo 54 del RLCE.

(5) Determinación

168. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó los ajustes por concepto de garantías y servicios, crédito y flete de salida (outgoing freight) reportado dentro del concepto de manejo de producto, de acuerdo con la metodología y la información que presentó Eastman.

iii. Operaciones comerciales normales

(1) Consideraciones metodológicas

169. Durante la visita de verificación, Eastman señaló que previo al inicio de la misma, se percató que las cifras de los costos de producción y las correspondientes a los gastos de carácter general reportadas en el anexo referido en el punto 22 inciso S de la Resolución Preliminar (el "Anexo de costos totales de producción de Eastman"), que obra en el expediente administrativo, se determinaron considerando el volumen de ventas y no así con base en el volumen de producción, por lo que propuso a la Secretaría validar las cifras de una versión corregida de dicho anexo, bajo la metodología del volumen de producción o, en su caso, validar contra su sistema contable las cifras reportadas en el ya contenido en el expediente administrativo.

170. La Secretaría señaló a Eastman que la visita de verificación únicamente tiene por objeto cotejar con sus originales la información, documentos y pruebas presentadas en el curso del procedimiento y que obran en el expediente administrativo, así como verificar que dicha información sea correcta, completa y proviene de los registros contables de la empresa verificada, tal y como se indicó en el oficio UPCI.416.15.3661 del 16 de octubre de 2015, y no así obtener información nueva en relación con la presentada en el expediente administrativo.

171. En este sentido, se aclaró que la metodología propuesta durante la visita de verificación del anexo corregido por Eastman, no constaba en el expediente administrativo, por lo que no podría ser aceptado en el curso de la misma. Además, se observó que en las cifras mensuales de los costos de producción y de los gastos generales del anexo corregido, existen variaciones significativas respecto a las cifras del Anexo de costos totales de producción de Eastman, contenido en el expediente administrativo.

172. En razón de lo anterior, se le indicó que la información financiera del Anexo de costos totales de producción de Eastman presentada ante la Secretaría y contenida en el expediente administrativo, es incorrecta, pues se basa en una metodología de volumen vendido y no en una metodología de volumen de producción y los costos de producción relativos, por lo tanto, no fue procedente validar el mismo.

173. Posteriormente a la visita de verificación, Eastman presentó argumentos referentes a sus costos de producción y gastos generales. Señaló que el proceder de la Secretaría, durante la visita de verificación, fue ilegal.

174. Eastman manifestó que desde el inicio de la visita de verificación se hizo del conocimiento de la Secretaría los cambios contenidos en el Anexo de costos totales de producción de Eastman, sin embargo, la decisión de la Secretaría de no validar la información de costos de producción que Eastman exhibió durante la visita de verificación, resulta inaceptable y carente de sustento, ya que a lo largo del procedimiento Eastman indicó que la base del cálculo del costo de producción fue el volumen vendido. Además, de la respuesta al formulario oficial y a los diversos requerimientos formulados por la Secretaría, se puede apreciar que la base utilizada para el cálculo de los costos de producción fue el volumen vendido (CLPC Product COGS).

175. Agregó que no fue sino hasta la visita de verificación que la Secretaría señaló que la metodología con base en el volumen de ventas era incorrecta, lo que resultó en una presunción de validez y, por lo tanto, la Secretaría estaba obligada, en términos de lo previsto en el párrafo 7 del Anexo I del Acuerdo Antidumping, a verificar la información. Señaló que siendo este el primer momento en que la Secretaría se percató de este hecho, tenía que informar a la empresa que no se aceptaba la información y dar un plazo prudencial para aportar nueva información, de conformidad con los párrafos 5 y 6 del Anexo II del Acuerdo Antidumping.

176. Asimismo, manifestó que el artículo 32 de la LCE no señala la metodología para determinar los costos de producción. En el formulario oficial la única columna que específicamente requiere el volumen de producción es la número 4 del Anexo sobre costos totales de producción, lo cual, no quiere decir que las demás columnas deben de ser las relativas al volumen de producción y no al vendido. Añadió que el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping establece que los costos deben calcularse sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor de la mercancía objeto de investigación, siempre y cuando tales registros estén de conformidad con los principios de contabilidad del país exportador y reflejen los costos asociados a la producción y venta del producto considerado, por lo que el estado de resultados específico del EB, proporcionado durante la visita de verificación, muestra de manera contundente que las ventas del EB generaron utilidades durante el periodo de revisión y, por lo tanto, no se realizaron por debajo del costo.

177. Finalmente, Eastman argumentó que las cifras del anexo corregido, presentado en el curso de la visita de verificación, sólo muestran una diferencia marginal en el costo de producción unitario con respecto al Anexo de costos totales de producción de Eastman que se encuentra en el expediente administrativo, y que las cifras que muestran la mayor diferencia son las materias primas y componentes. Agregó que previo a la visita de verificación, proporcionó información de los costos de las materias primas y componentes con base en el volumen de producción, mismos que se señalan en el anexo modificado de la visita de verificación, por lo que la Secretaría estaba obligada a verificar estos costos.

178. Al respecto, la Secretaría confirma que el cambio de metodología basada en el volumen de venta utilizada para la elaboración del Anexo de costos totales de producción de Eastman, por el de volumen de producción de la versión corregida, presentada al tercer día de la visita de verificación, no fue ni puede ser aceptada, pues se basa en la aplicación de una metodología que no se señaló durante el procedimiento de revisión. Asimismo, se reitera que la visita de verificación únicamente tiene por objeto cotejar con sus originales la información, documentos y pruebas presentadas por Eastman en el curso del procedimiento de revisión y que obran en el expediente administrativo, así como verificar que dicha información es correcta, completa y proviene de los registros contables de la empresa y no obtener nueva información.

179. Con relación a la manifestación de Eastman, referente a que en todo momento indicó la base de la metodología que utilizó para reportar la información del Anexo de costos totales de producción de Eastman, es decir, el costo de producción basado en volumen vendido, se aclara que, la Secretaría, en el formulario oficial y en los requerimientos de información posteriores, solicitó a Eastman que explicara la metodología empleada, sin embargo, no existe en el expediente administrativo manifestación expresa de que el método utilizado en dicha construcción sea sobre el volumen vendido. Por el contrario, Eastman señaló expresamente en su respuesta al último requerimiento que formuló la Secretaría, previo a la visita de verificación, que los conceptos de mano de obra, beneficios, suministros, depreciación, materias primas, material de empaque, energía, mantenimiento, servicios a contratista y gastos de distribución y seguros e impuestos (conceptos reportados en el Anexo de costos totales de producción de Eastman), se relacionan directamente con los costos de producción del EB.

180. Eastman, al ser consciente de que su metodología estaba basada en el volumen vendido, debió señalarlo de la misma manera que lo hizo para los gastos de carácter general, en los que indicó que estaban basados en el "COGS" o "cost of goods sold" (término contable en inglés para el costo de los bienes vendidos), que no significan necesariamente "volumen de ventas", pues el primer término hace referencia al valor del costo de ventas. Además, del contenido mismo del formulario oficial para exportadores, al cual Eastman presentó su respuesta, se desprende explícitamente la indicación de que el anexo de costos totales de producción debe ser elaborado con base en los costos de producción e incluso se muestra una guía para su construcción.

181. Eastman argumentó que el artículo 32 de la LCE es omiso en señalar la metodología a utilizar en la construcción del costo de producción. Al respecto, la Secretaría aclara que este precepto legal establece qué se entiende por operaciones comerciales normales, y permite excluir las ventas en el país de origen o de exportación a un tercer país si determina que dichas ventas reflejan pérdidas sostenidas, entendiéndose por éstas, las transacciones cuyos precios no permitan cubrir los costos de producción y los gastos generales incurridos en el curso de operaciones comerciales normales en un periodo razonable. La Secretaría considera que el artículo 32 de la LCE señala el término "costos de producción" y no "costos de venta".

182. Respecto al estado de resultados específico del EB, proporcionado por Eastman durante la visita de verificación, la Secretaría señala que dicho estado fue utilizado sólo para el concepto de "ventas" y, en específico, para el amarre del apartado de la totalidad de ventas, los demás conceptos contenidos en dicho estado financiero no fueron revisados. Por lo anterior, con la información contenida en el estado de resultados no es posible identificar las ventas que fueron realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, es decir, no es posible obtener un costo de producción a partir del volumen de producción, con el fin de realizar la prueba por debajo de costos, y determinar si hubo ventas a pérdida en cantidades sustanciales y en un periodo prolongado, de conformidad con el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping.

183. En relación con el señalamiento de Eastman de que existe una diferencia marginal entre el costo promedio del periodo de revisión del Anexo de costos totales de producción de Eastman y la versión corregida del mismo, que exhibió en el curso de la visita de verificación, no es válido, debido a que no es representativo del comportamiento mensual de los costos unitarios que la Secretaría analiza. El argumento de Eastman en el sentido de que los costos de las materias primas, presentados en su respuesta al requerimiento previo a la visita de verificación, deben ser validados por la Secretaría, es improcedente debido a que aun cuando estén basados en el volumen de producción, son sólo un elemento del costo de producción, mientras que se dejarían de lado los demás componentes de los costos de producción.

(2) Determinación

184. Por lo descrito anteriormente, la Secretaría no tuvo elementos para concluir que la información contenida en el Anexo de costos totales de producción de Eastman es completa, correcta y proviene de los registros contables de Eastman, toda vez que no pudo ser validada. Además, se concluye que la metodología que utilizó Eastman para la determinación de dichos costos no fue la adecuada.

185. La Secretaría calculó un costo de producción con base en la mejor información disponible, de conformidad con los artículos 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping y 54 y 64 de la LCE.

186. En particular, el párrafo 7 del Anexo II del Acuerdo Antidumping dispone lo siguiente:

“7. Si las autoridades tienen que basar sus conclusiones, entre ellas las relativas al valor normal, en información procedente de una fuente secundaria... deberá actuar con especial prudencia. En tales casos, y siempre que sea posible deberán comprobar la información a la vista de la información de otras fuentes independientes que disponga... y de la información obtenida de otras partes interesadas durante la investigación...”

187. Por lo anterior, la Secretaría considera que la estimación de costos de producción presentada por Polioles a partir de la estimación de la consultora especializada IHS, la cual se describe en los puntos 189 a 191 de la presente Resolución, es una base razonable que se aproxima de mejor forma a los costos de producción del producto objeto de revisión, toda vez que proporciona de forma razonable la estructura de costos del EB en los Estados Unidos en el periodo de revisión, a partir de información sobre los materiales y componentes directos que lo conforman, obtenida de diversas empresas participantes en el mercado. Asimismo, IHS es una empresa que cuenta con más de 50 años de experiencia en el sector químico y ofrece información acerca de las empresas productoras, precios, capacidad de producción y del mercado, por lo que se considera que es la mejor información disponible.

188. Por otro lado, para obtener la proporción de gastos generales en que incurre Eastman, la Secretaría consideró los estados de resultados a nivel del producto objeto de revisión proporcionados por Eastman durante la visita de verificación para efectos de la prueba de totalidad de ventas.

(3) Costos de producción

189. Para acreditar el costo de producción del EB, Polioles presentó el documento denominado “Process Economic Program Yearbook” elaborado por IHS, que contiene un reporte de la estructura de costos para la producción de glicóteres butílicos a partir de OE y butanol en los Estados Unidos dentro del periodo de revisión.

190. Con la información referida en el punto anterior, Polioles presentó una estructura de costos para el EB en los Estados Unidos para el periodo de revisión, la cual, se conforma de materiales y componentes directos (OE, butanol y sosa cáustica) mismas que manifestó, representan aproximadamente el 80% del costo total de producción, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación.

191. Añadió que el proceso de producción del EB es similar en cualquier planta donde se produzcan los glicóteres butílicos, dentro de los cuales se ubica el EB.

(4) Gastos generales

192. Durante la visita de verificación, Eastman proporcionó los estados de resultados correspondientes al periodo de revisión para el EB vendido en el mercado interno de los Estados Unidos.

193. Para calcular los gastos generales, la Secretaría obtuvo la proporción aplicable sumando los gastos de administración y venta, y los de investigación y desarrollo, y posteriormente los dividió entre el costo de ventas. El resultado se aplicó al costo de producción.

(5) Costo total de producción

194. El costo total de producción se obtuvo mediante la suma del costo de producción y los gastos generales descritos en los puntos del 189 al 193 de la presente Resolución.

(6) Prueba por debajo de costos

195. De conformidad con el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría verificó si las ventas de EB en el mercado de los Estados Unidos se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, mediante la comparación de los precios de venta en el mercado interno ajustados con los costos totales de producción.

196. Mediante dicha comparación, la Secretaría identificó las operaciones de venta con precios inferiores a la suma del costo de producción, más los gastos generales del mes correspondiente a la operación. Asimismo, determinó si dichas ventas se efectuaron en cantidades sustanciales, es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue mayor al 20% del volumen total de las ventas internas del código de producto en el periodo de revisión.

197. Cuando el volumen de operaciones a pérdida del código de producto fue igual o superior al 20% del total de las transacciones de venta en el mercado de los Estados Unidos, la Secretaría realizó la prueba para determinar si esos precios permitieron la recuperación de costos en un plazo razonable. Para tal efecto, comparó los precios de cada una de las ventas a pérdida, identificadas conforme al punto anterior, contra el promedio ponderado de los costos totales de producción en el periodo de revisión.

198. Con fundamento en el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría descartó del cálculo del valor normal todas las ventas que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales.

199. A partir de las ventas restantes, la Secretaría realizó nuevamente la prueba de suficiencia para el código idéntico al exportado a México, de conformidad con la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping, y determinó que las ventas de dicho código de producto en el mercado de los Estados Unidos se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales y cumplen con el requisito de suficiencia, en consecuencia, las consideró para efectos del cálculo del valor normal.

200. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 40 del RLCE, la Secretaría calculó el valor normal a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas en el mercado de los Estados Unidos durante el periodo de revisión, para usuarios directos y distribuidores.

b. Dow Chemical

201. Para el periodo de revisión, Dow Chemical presentó una base de datos con sus operaciones de venta a partes relacionadas y no relacionadas en el mercado interno. De conformidad con el artículo 32 de la LCE, la Secretaría consideró sólo las operaciones a partes no relacionadas para el cálculo del valor normal.

202. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, se cotejaron las cifras que aparecen en la base de datos de ventas en el mercado doméstico de los Estados Unidos, entregada a la Secretaría, con los datos contenidos en las facturas emitidas por el sistema contable de Dow Chemical. En particular, se cotejó el número de la factura, código de producto, fecha de factura, de envío y de pago, términos de venta, términos de entrega, destino, nombre del cliente, valor en dólares y cantidad en libras. Además, se comprobó que las facturas de venta y el pago de éstas estuvieran registradas contablemente.

203. La Secretaría realizó la prueba de suficiencia a que se refiere la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping y determinó que las ventas en el mercado interno representan más del 5% del volumen exportado a México.

i. Reembolsos y bonificaciones

204. Dow Chemical señaló que el precio en el mercado de los Estados Unidos es neto de descuentos, reembolsos y bonificaciones. Aplicó el ajuste por los siguientes conceptos:

- a.** notas de crédito o débito que están relacionadas con una factura de venta en específico. Su metodología consistió en restar al precio bruto el valor de la nota de crédito o débito del cliente, correspondiente a la operación de venta;
- b.** notas de crédito o débito que no se relacionan a una factura en específico. Para aplicar dicho ajuste, Dow Chemical sumó el valor total de las notas de crédito y débito por cliente y lo dividió entre el volumen vendido al cliente, el resultado lo aplicó a cada operación para ese cliente en particular, y
- c.** reembolsos y bonificaciones post venta. Indicó que estos gastos se encuentran en su sistema contable y se basan en un porcentaje acordado previamente sobre el precio.

205. Dow Chemical manifestó que emplea descuentos y reembolsos como incentivos para aumentar las ventas y penetrar el mercado. Se ofrecen a la mayoría de los distribuidores y usuarios finales, pero depende del cliente y de los objetivos de mercado. Los incentivos de descuentos corresponden a volumen y/o meta de crecimiento y/o meta de volumen por encima de un periodo histórico de referencia.

206. Dow Chemical presentó una muestra de notas de crédito y débito, así como la metodología de cálculo. La Secretaría observó que las notas de débito se vinculan a las operaciones por el número de factura de venta y por un número de cuenta. Las notas de crédito se relacionan a las facturas de venta por un número de cuenta. Adicionalmente, presentó una lista de notas de débito y crédito por cliente y copia de cada una. En las notas señaló la metodología de cálculo.

207. Los conceptos por reembolsos y bonificaciones se integran por descuentos en facturas, reembolsos y descuentos por pronto pago. Como soporte documental presentó una hoja de cálculo con el desglose de tales conceptos, mismos que coinciden con su base de datos.

208. Tal como se señaló en el punto 151 de la Resolución Preliminar, Dow Chemical explicó que aplica un crédito por flete a ciertas transacciones de venta, el cual sumó al valor de la mercancía. Indicó que existen dos tipos de ajustes relacionados con los fletes que se reflejan en "carga de rentas" (freight revenue); primero, en los casos en que el cliente hace los arreglos para el flete, el precio entregado o "delivered", el cual, se acredita como ahorro de fletes; segundo, donde el cliente acepta reembolsar a Dow Chemical el costo de flete separadamente al precio de factura.

209. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, la Secretaría tuvo a la vista el listado de política de descuentos a precios de lista para distribuidores y observó que la información contenida en la copia proporcionada por Dow Chemical corresponde a toda la información relativa al producto objeto de revisión.

210. Dow Chemical proporcionó una narrativa de su política de precios y de su programa de incentivos, así como un contrato de 2011, celebrado con un distribuidor en los Estados Unidos y sus respectivas modificaciones para el periodo de revisión. La Secretaría tuvo a la vista el contrato original y se cercioró que la información contenida en la copia del contrato proporcionada por Dow Chemical corresponde a toda la información relativa al producto objeto de revisión.

211. La Secretaría revisó las notas de crédito y débito relativas a la muestra de facturas solicitada y observó que éstas normalmente se deben a descuentos por pronto pago, ajustes a los precios convenidos, correcciones a fletes cargados en factura e incentivos por metas cumplidas. Constató la metodología de cálculo y prorrateos y verificó que la información proviene de su registro contable. En el caso del ajuste por cargas de rentas aplicado a las ventas en el mercado interno, la Secretaría constató, en la visita de verificación, que la información reportada es correcta.

212. De conformidad con el artículo 51 del RLCE, la Secretaría consideró el precio efectivamente pagado en cada transacción, neto de descuentos, reembolsos y bonificaciones.

213. Con fundamento en el artículo 40 del RLCE, la Secretaría calculó un valor normal promedio ponderado en dólares por kilogramo para usuarios finales y distribuidores.

ii. Ajustes al valor normal

214. Dow Chemical propuso ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de embalaje, crédito, manejo, flete interno, seguro y otros gastos.

(1) Embalaje

215. Dow Chemical indicó que las ventas de EB en el mercado interno de los Estados Unidos se realizaron a granel en carro tanque o en carro tanque de ferrocarril. La renta del carro tanque de ferrocarril es un gasto por empaque para productos a granel. Este ajuste lo dividió en dos conceptos:

- a.** gasto por arrendamiento del carro tanque de ferrocarril para envíos a su almacén en la Ciudad de Texas. Al respecto, presentó hojas de trabajo donde se estima el costo del ajuste por kilogramo, y
- b.** costo del arrendamiento del carro tanque de ferrocarril para envíos a clientes finales. Este gasto se basa en un promedio ponderado de las recargas comerciales e intercompañía de ferrocarril y el peso neto de toda la producción del producto objeto de revisión, además del costo total del almacenaje y del peso neto de los envíos de los éteres de glicol de la "serie E". Para sustentar lo anterior, presentó hojas de trabajo donde se observa el costo total del arrendamiento de los carros tanques, así como el volumen transportado.

216. Aclaró que el gasto por embalaje también se refiere a los gastos por recarga en que incurren los vagones propiedad de Dow Chemical. Los gastos asociados con el uso de la flota son cargados a las unidades de negocio a partir de una asignación en el curso normal de los negocios. Estos gastos comprenden, depreciación, arrendamientos operativos, impuestos sobre la propiedad, seguro, mantenimiento general, limpieza/almacenamiento, cargos por vagones vacíos y otros servicios. Los gastos se refieren a los gastos de pre-entrega a clientes finales o intercompañía relacionados con los movimientos en ferrocarril. Como soporte documental presentó diapositivas con la metodología de cálculo y los conceptos involucrados en dicho ajuste.

217. Dow Chemical señaló que el término “pre-delivery rail recharge” contabiliza las recargas asociadas con movimientos ferroviarios entre las plantas e instalaciones de Dow Chemical, antes del último tramo de embarque al cliente. Aclaró que si se emplea ferrocarril, se contabiliza la recarga del ferrocarril asociada con el último embarque al cliente.

218. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, la Secretaría constató que la información reportada por Dow Chemical es correcta y proviene de sus registros contables. Sin embargo, también se constató que los conceptos que integran el ajuste por embalaje se refieren a gastos de carácter general, por lo que determinó no aplicar dicho ajuste debido a que no se cumple con lo dispuesto en el artículo 54 del RLCE.

(2) Crédito

219. Dow Chemical manifestó que sus estados financieros no revelan una tasa de interés de pasivos de corto plazo, por lo que para el cálculo de ajuste por crédito utilizó la tasa de interés promedio ponderada para préstamos a corto plazo aplicable al periodo de revisión, que obtuvo de la participación de Dow Chemical en el mercado de papel comercial.

220. Como soporte documental, presentó impresiones de pantalla, reportes de actividad comercial y comunicaciones vía correo electrónico que reflejan la tasa de endeudamiento y de capital.

221. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, se constató que la información reportada para el ajuste por crédito aplicado a las ventas en el mercado interno es correcta, sin embargo, la Secretaría observó que en las notas a los estados financieros dictaminados de Dow Chemical, contenidas en el reporte financiero de 2014, se presentan tasas de interés para notas pagaderas en 2013 y 2014.

222. Por lo anterior, la Secretaría utilizó el promedio ponderado de las tasas de interés para notas pagaderas señaladas en el punto anterior y calculó el monto del ajuste mediante la multiplicación de la tasa de interés diaria por el número de días que transcurrieron entre la fecha en que se emitió la factura de venta y la fecha real de pago de cada operación, el resultado se multiplicó por el valor de la factura.

(3) Manejo

223. Dow Chemical señaló que el ajuste se refiere a los gastos en bodega por manejo de producto y comprende los gastos acumulados en todas las terminales ubicadas en los Estados Unidos. Agregó que este costo está asociado con el almacenamiento del producto en una terminal de depósito, antes de que pase a otra terminal para finalmente enviarlo al cliente.

224. Indicó que aunque hay tanques en plantas de producción, dichos costos de almacenamiento ya están cubiertos en el costo estándar. Entre otros gastos, se encuentran los gastos de marina y bodega, arrendamiento de tanques, mantenimiento, actualizaciones y horas extraordinarias de los empleados. Los costos unitarios de almacenamiento por bodega se aplican a cada envío distribuyéndose en función del peso del embarque.

225. Al respecto, en la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, la Secretaría verificó la información reportada en las bases de datos que Dow Chemical presentó a la Secretaría, sin encontrar diferencias. Sin embargo, la Secretaría analizó la información referente a este ajuste y determinó que los conceptos que integran el ajuste por manejo se refieren a gastos de carácter general, por lo que no aceptó dicho ajuste debido a que no cumple con lo dispuesto en el artículo 54 del RLCE.

(4) Flete interno

226. Dow Chemical manifestó que los envíos en los Estados Unidos se realizaron directamente al cliente o de la planta de Dow Chemical a una bodega externa y posteriormente al cliente final. Dividió el ajuste en dos conceptos:

- a. envío de EB a sus clientes, en algunos casos el producto fue de la planta de Dow Chemical directo al cliente, por lo que reportó un cargo por flete real incurrido. Indicó que el flete de entrega es el costo para mover el producto a su destino final, ya sea que parta de un sitio de Dow Chemical o de un tercero. Los gastos incluyen línea de transporte, recargos por combustible, detención/demora, equipo especial, inspector y agente de cliente/carga. Como soporte documental presentó impresiones de su sistema de flete, órdenes de compra, listas de empaque y copia de facturas de flete, y
- b. envío de la planta a una o más bodegas externas antes del envío al cliente final, es decir, es un flete pre-entrega, entre los sitios de Dow Chemical antes de la última escala hasta el cliente final. Aclaró que debido a las mezclas de producto reportó un cargo por flete promedio por kilogramo para el periodo de revisión basado en el costo total incurrido en bodega, el que asignó al producto enviado.

227. Dentro de la muestra de facturas presentadas durante el procedimiento, Dow Chemical presentó impresiones de pantalla de su sistema de rastreo de flete, listas de empaque, copia de facturas de flete y documentación de pago de las facturas de la muestra. Los documentos muestran el pago al proveedor transportista vinculado a la factura específica de flete y al certificado de embarque para cada envío.

228. Por otra parte, en la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, la Secretaría cotejó la información proporcionada y la comparó con la reportada en la base de datos. Asimismo, revisó el registro contable de dicho pago y de la transferencia bancaria al proveedor transportista vinculado a la factura específica de flete.

229. Al respecto, se encontraron diferencias en una de las facturas del mercado doméstico de la muestra y se observó que el monto reportado en la base de datos es mayor que el realmente pagado al transportista.

230. Dow Chemical explicó que la diferencia encontrada se debió a un problema en la asignación del flete, ya que existen algunos envíos en donde el transporte puede tener más de un compartimento que traslada el producto objeto de revisión y otros productos. La Secretaría solicitó a Dow Chemical una conciliación de los fletes con estas características.

231. A partir de la compulsión de todas las transacciones, Dow Chemical indicó que en otras cuatro transacciones de venta en el mercado de los Estados Unidos también existen diferencias. Por lo anterior, la Secretaría seleccionó aleatoriamente otras facturas para ambos mercados. En la revisión de la muestra adicional no se encontraron diferencias.

232. Como resultado de la revisión al ajuste por flete, la Secretaría realizó las correcciones a las operaciones de las ventas en el mercado interno, correspondientes a las facturas con diferencias.

233. Respecto al ajuste por flete interno de la planta a bodega o entre bodegas, la Secretaría analizó la información y determinó no aceptar dicho ajuste debido a que se refiere a gastos de carácter general y no cumple con lo dispuesto en el artículo 54 del RLCE.

(5) Seguro

234. Dow Chemical indicó que tiene un contrato de seguro que cubre cualquier responsabilidad por pérdida en flete, daño o cualquier otra circunstancia. Aclaró que existen diferentes tasas de seguro para diferentes rutas. Presentó las tarifas de seguro de fletes comerciales procedente de su sistema contable.

235. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, la Secretaría cotejó la lista de las tarifas de seguros de transporte por país, que estuvieron vigentes durante el periodo de revisión, así como su registro contable, sin encontrar diferencias.

(6) Otros gastos

236. Dow Chemical reportó un ajuste que corresponde a los gastos bancarios en los que incurre para un cliente que paga con tarjeta de crédito.

237. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, la Secretaría revisó una lista que incluye las ventas que fueron pagadas con tarjeta de crédito, así como el registro contable en el que se especifica el monto por comisión cobrado por el banco correspondiente. Se cotejó la información proporcionada y se comparó con la reportada en bases de datos, sin encontrar diferencias.

(7) Determinación

238. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó los ajustes por crédito, flete de la planta al cliente final incluido en el concepto de flete interno, seguro y otros gastos.

iii. Operaciones comerciales normales

(1) Costos de producción

239. Dow Chemical presentó el costo de producción ex fábrica del EB vendido en el mercado de los Estados Unidos para cada trimestre del periodo de revisión.

240. En relación con los insumos que se necesitan para la producción del EB, agregó que Union Carbide es productor de butanol y se surte del OE que produce Dow Chemical. Union Carbide es subsidiaria al 100% de Dow Chemical y consolida sus resultados financieros con Dow Chemical. Agregó que Union Carbide está integrada verticalmente hacia arriba, por lo que el abasto de ambos insumos no está sujeto a los párrafos segundo y tercero del artículo 44 del RLCE.

241. Negó que junto con Union Carbide vendan los precursores entre ellas fuera del curso de operaciones comerciales normales, toda vez que son una unidad económica y se autoabastecen las materias primas, asimismo, el hecho que sea una empresa integrada verticalmente le confiere una ventaja competitiva.

242. Dow Chemical manifestó que todos los datos internos de producción se almacenan en el sistema contable de la empresa. Agregó que los costos son calculados usando proporciones de la lista de materiales por unidad, que introducen los costos de manufactura y los costos fijos planeados, así como los precios de materia prima y energía que se actualizan trimestralmente.

243. Indicó que el producto objeto de revisión se captura bajo el segmento de negocios "Desempeño de materiales y químicos". Presentó su cuenta de resultados trimestrales, la cual desglosa por segmentos de negocio y, posteriormente, lo hace en el segmento de "Desempeño de materiales y químicos", al que corresponde el EB.

244. Como sustento Dow Chemical presentó su informe trimestral del negocio de solventes oxigenados y el centro de valor al que pertenece el EB, en donde se muestra un costo estándar en dólares por libras.

245. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, la Secretaría revisó las impresiones de pantalla del sistema contable de Dow Chemical para el cuarto trimestre de 2013 y primer trimestre de 2014, de los registros contables y gerenciales correspondientes al volumen de producción, de la materia prima, de la mano de obra y de los gastos indirectos de fabricación del EB.

246. Dow Chemical explicó que los costos se registran contablemente bajo la metodología de los costos estándar o predeterminados para la fabricación del producto objeto de revisión. Señaló que los costos, en específico, para la materia prima, se actualizan a costos reales cada fin de mes, utilizando la varianza de precios (price variance) aplicable a los materiales directos en la producción del EB, pues los estados financieros deben reflejar los costos reales incurridos.

247. La Secretaría observó que la variación financiera que existe entre los costos reales y los predeterminados estándar, utilizada para ajustar los materiales de los costos estándar a los costos reales, presentada por Dow Chemical en el procedimiento, proviene de su sistema contable.

248. Además, la Secretaría solicitó a Dow Chemical información de los costos unitarios promedio de producción y de los precios de venta a terceros independientes, de las dos principales materias primas, butanol y OE, así como de los precursores químicos de éstas (etileno y propileno), para el tercer y cuarto trimestre de 2013, así como el primer y segundo trimestre de 2014, contenidos en el periodo de revisión.

249. Durante la visita de verificación, Dow Chemical extrajo de su sistema gerencial, en presencia de la autoridad investigadora, los precios unitarios de venta a terceros independientes para los mercados de los Estados Unidos y México, de las materias primas butanol y OE, correspondientes a los trimestres señalados. También proporcionó los precios unitarios de venta a terceros independientes en el mercado de los Estados Unidos, de los precursores químicos, etileno y propileno, para los mismos trimestres señalados en el punto anterior.

250. La Secretaría observó que los precios de las materias primas a terceros independientes de la empresa Dow Chemical mantienen el mismo comportamiento que los precios de mercado de sus similares reportados por IHS. Además, el análisis comparativo de los costos estándar de sus materias primas no muestra una tendencia diferente a los precios de mercado de los precursores químicos.

251. Asimismo, en el reporte financiero dictaminado de Dow Chemical de 2014 se muestra que las principales materias primas del EB, butanol y OE, así como sus precursores químicos, como el propileno, son producidos por Dow Chemical.

252. La Secretaría comparó la información de los costos estándar promedio del butanol y del OE para el periodo de revisión, contenidos en el expediente administrativo, con la información obtenida durante la visita de verificación, la cual, proviene del sistema contable de Dow Chemical, sin encontrar diferencias.

253. Respecto a la mano de obra, Dow Chemical señaló que integró los costos de producción por este concepto, señalados en el Anexo de costos totales de producción de Dow Chemical, utilizando información contable de los centros de costos correspondientes y prorrateada, conforme al volumen de producción del producto objeto de revisión.

254. La Secretaría obtuvo el soporte documental de los costos por mano de obra emitido por el sistema contable de Dow Chemical y por el centro de costos, sin encontrar diferencias con las integraciones mensuales entregadas durante la visita de verificación.

255. En relación con los gastos indirectos de fabricación, la Secretaría obtuvo el soporte documental emitido por el sistema contable de Dow Chemical, sin encontrar diferencias con las integraciones trimestrales entregadas por la empresa durante la visita de verificación.

256. Por lo anterior, la Secretaría concluye que la información de los costos de producción asignados al producto objeto de revisión en el Anexo de costos totales de producción de Dow Chemical, que incluyen los costos por materia prima directa, mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación, es completa, correcta y proviene de los registros contables de Dow Chemical, así también la metodología utilizada para su determinación es adecuada.

(2) Gastos generales

257. Respecto a los gastos generales, Dow Chemical manifestó que los costos se distribuyen a las funciones y a los negocios aplicando principios de costeo que reflejan las actividades de la empresa. Los costos se asignan a un nivel de negocios general y se distribuyen desde los niveles superiores a los niveles de producto, utilizando un porcentaje del costo total de ventas.

258. En la etapa final del procedimiento, durante la visita de verificación, la Secretaría revisó el cálculo que corresponde al prorrateo de los gastos de carácter general por ventas, administración, investigación y desarrollo, y otros gastos, presentados en el Anexo de costos totales de producción de Dow Chemical que fue elaborado con base en el costo de venta del producto objeto de revisión. Asimismo, se observó que los gastos totales en los que se basa el prorrateo para el producto objeto de revisión provienen de la contabilidad de Dow Chemical.

259. Respecto a los gastos financieros por intereses, presentados en el Anexo de costos totales de producción de Dow Chemical, indicó que obtuvo dichos gastos mediante la aplicación de una proporción calculada con la información financiera del reporte consolidado de 2013 y aplicada a los costos de producción. Durante la visita de verificación la Secretaría validó la metodología para la determinación de este gasto y la información financiera obtenida del reporte financiero descargado de la página de Internet de Dow Chemical.

260. La Secretaría concluye que la metodología de asignación de los gastos generales al producto objeto de revisión es la adecuada y las cifras utilizadas para determinar los gastos de venta y administración, investigación y desarrollo, y por otros gastos, son completas, correctas y provienen de los registros contables de Dow Chemical.

(3) Prueba por debajo de costos

261. De conformidad con el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría verificó si las ventas de EB en el mercado de los Estados Unidos se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, mediante la comparación de los precios de venta en el mercado interno con los costos totales de producción que presentó Dow Chemical.

262. La Secretaría comparó el precio de cada transacción contra la suma del costo de producción más los gastos generales promedio para el trimestre en que se realizó dicha venta. El precio que utilizó la Secretaría en la comparación contra el costo total es neto de reembolsos y bonificaciones, crédito, el flete de la planta al cliente final incluido en el concepto de flete interno, seguro y otros gastos.

263. Mediante la comparación descrita, la Secretaría identificó las operaciones de venta con precios inferiores a la suma del costo de producción más los gastos generales del trimestre correspondiente a la operación. Asimismo, analizó si dichas ventas se efectuaron en cantidades sustanciales, es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue mayor al 20% del volumen total de las ventas internas del código de producto en el periodo de revisión.

264. Como resultado, la Secretaría determinó que durante el periodo de revisión las ventas de EB que efectuó Dow Chemical en el mercado interno de los Estados Unidos se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales y cumplen con el requisito de suficiencia de conformidad con la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping y, en consecuencia, las consideró para efectos del cálculo del valor normal.

265. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 40 del RLCE, la Secretaría calculó el valor normal a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas en el mercado de los Estados Unidos durante el periodo de revisión, para usuarios finales y distribuidores.

4. Margen de discriminación de precios

a. Dow Chemical y Union Carbide

266. De conformidad con los artículos 2.1 y 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, y 38 y 40 del RLCE, y con base en los argumentos, la metodología y las pruebas descritas en la presente Resolución, la Secretaría comparó el precio de exportación y el valor normal y calculó el margen de discriminación de precios para el EB exportado a México por Dow Chemical y Union Carbide, el cual, corresponde al margen obtenido a partir de las ventas realizadas por dichas empresas a usuarios directos y distribuidores, y determinó que las importaciones de EB, fabricadas y exportadas por Dow Chemical y Union Carbide, no se realizaron en condiciones de discriminación de precios.

b. Eastman

267. Con fundamento en los artículos 2.1, 2.4.2, 6.8 y el Anexo II del Acuerdo Antidumping, 30, 54 y 64 de la LCE, y 38 y 40 del RLCE, y con base en los argumentos, la metodología y las pruebas descritos en la presente Resolución, la Secretaría comparó el precio de exportación y el valor normal de las ventas realizadas a usuarios directos y distribuidores, identificadas por la empresa exportadora Eastman y determinó que las importaciones de EB, fabricadas y exportadas por Eastman, se realizaron con un margen de discriminación de precios de 28.43%.

268. Asimismo, para las importaciones originarias o provenientes de las demás empresas productoras exportadoras que no comparecieron en este procedimiento, les corresponde el margen de discriminación de precios calculado para la empresa exportadora Eastman de 28.43%.

269. Por lo expuesto y con fundamento en los artículos 11.2 del Acuerdo Antidumping, 59 fracción I y 68 de la LCE, y 99, 105 y 106 del RLCE, es procedente emitir la siguiente

RESOLUCIÓN

270. Se declara concluido el procedimiento de revisión de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de EB, originarias de los Estados Unidos, que ingresan por la fracción arancelaria 2909.43.01 de la TIGIE, o por cualquier otra, independientemente del país de procedencia, en los siguientes términos:

- a. en razón de los resultados establecidos en el punto 266 de la presente Resolución no se aplicará la cuota compensatoria a que se refiere el punto 2 inciso b) de la presente Resolución, a las importaciones provenientes de Dow Chemical y Union Carbide;
- b. se modifica la cuota compensatoria a que se refiere el punto 2 inciso a) de la presente Resolución de 14.81% a 28.43% para las importaciones provenientes de Eastman, y
- c. se modifica la cuota compensatoria a que se refiere el punto 2 inciso c) de la presente Resolución de 36.64% a 28.43% para las importaciones provenientes de los demás exportadores.

271. De conformidad con el artículo 105 del RLCE la Secretaría podrá llevar a cabo una revisión de oficio, en la que revisará si las importaciones de EB, objeto de este procedimiento, originarias de los Estados Unidos que fabriquen y exporten Dow Chemical y Union Carbide se efectúan en condiciones de discriminación de precios.

272. Con fundamento en el artículo 87 de la LCE, las cuotas compensatorias se aplicarán sobre el valor en aduana declarado en el pedimento correspondiente.

273. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar las cuotas compensatorias que se señalan en el punto 270 de la presente Resolución, en todo el territorio nacional.

274. Con fundamento en los artículos 94 y 107 del RLCE canceléense, modifíquense o háganse efectivas las garantías que se hubieren otorgado por el pago de las cuotas compensatorias referidas en el punto 2 de la presente Resolución o, en su caso, procédase a devolver, con los intereses correspondientes, las cantidades que se hubieren enterado por dicho concepto.

275. De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 66 de la LCE, los importadores que conforme a esta Resolución deban pagar las cuotas compensatorias, no estarán obligados al pago de las mismas, si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a los Estados Unidos. La comprobación del origen de la mercancía se hará conforme a lo previsto en el Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, para efectos no preferenciales (antes Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias) publicado en el DOF el 30 de agosto de 1994, y sus modificaciones publicadas en el mismo órgano de difusión el 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999, 30 de junio de 2000, 1 y 23 de marzo de 2001, 29 de junio de 2001, 6 de septiembre de 2002, 30 de mayo de 2003, 14 de julio de 2004, 19 de mayo de 2005, 17 de julio de 2008 y 16 de octubre de 2008.

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

277. Comuníquese la presente Resolución al SAT para los efectos legales correspondientes.

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

Ciudad de México, 6 de mayo de 2016.- El Secretario de Economía, **Ildefonso Guajardo Villarreal**.-
Rúbrica.