

RESOLUCION preliminar de la investigación antidumping sobre las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, mercancía actualmente clasificada en las fracciones arancelarias 7305.11.01 y 7305.12.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

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

RESOLUCION PRELIMINAR DE LA INVESTIGACION ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE TUBERIA DE ACERO AL CARBONO CON COSTURA LONGITUDINAL RECTA, MERCANCIA ACTUALMENTE CLASIFICADA EN LAS FRACCIONES ARANCELARIAS 7305.11.01 Y 7305.12.01 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION, ORIGINARIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAIS DE PROCEDENCIA.

Visto para resolver en la etapa procesal que nos ocupa el expediente administrativo 09/03 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, en adelante la Secretaría, se emite la presente Resolución preliminar, de conformidad con los siguientes:

RESULTANDOS

Presentación de la solicitud

1. El 28 de abril de 2003, las empresas Tubacero, S.A. de C.V., y Tubería Laguna, S.A. de C.V., en lo sucesivo Tubacero y Tubería Laguna, respectivamente, por conducto de su representante legal, comparecieron ante la Secretaría para solicitar el inicio de la investigación antidumping y la aplicación del régimen de cuotas compensatorias sobre las importaciones de tubería de acero al carbono originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

2. Las solicitantes manifestaron que en el periodo comprendido de enero a diciembre de 2001, las importaciones tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, originarias de los Estados Unidos de América, se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, lo que ha causado un daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares, conforme a lo dispuesto en los artículos 28, 30, 39 y 40 de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo LCE.

Empresas solicitantes

3. Tubacero y Tubería Laguna son empresas constituidas conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, con domicilio para oír y recibir notificaciones en avenida Lázaro Cárdenas número 2400 Oriente, Unidad PD-11, colonia Valle Oriente, código postal 66260, Garza García, Nuevo León y cuya principal actividad consiste en la fabricación y comercialización de tubería de acero de diversos tipos, entre los cuales se encuentra la tubería de acero al carbono con costura.

4. Asimismo, conforme a lo previsto en el artículo 40 de la LCE, las solicitantes manifestaron que en el periodo comprendido de enero a diciembre de 2001 representaron más del 39 por ciento de la producción nacional de tubería de acero al carbono con costura. Para acreditar lo anterior presentaron carta de certificación de la producción nacional expedida por la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (CANACERO) de fecha 7 de noviembre de 2002.

Información sobre el producto

Descripción del producto

5. De acuerdo con Tubería Laguna y Tubacero, la mercancía objeto de esta investigación, tanto la importada de los Estados Unidos de América como la de fabricación nacional, es un bien comerciable o commodity de uso común en obras hidráulicas, sanitarias y petroleras, entre otras, que se fabrica bajo diversas normas, o incluso en ausencia de las mismas, en diámetros exteriores mayores de 16 pulgadas y hasta 48 pulgadas, con las características descritas más adelante; se conoce con el nombre genérico de tubería de línea de acero al carbono con costura longitudinal recta.

Régimen arancelario

6. De acuerdo con la nomenclatura arancelaria de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE), la tubería objeto de la presente investigación se clasifica en las fracciones arancelarias 7305.11.01 y 7305.12.01. La partida 7305 considera a "los demás tubos (por ejemplo: soldados o remachados) de sección circular con diámetro exterior superior a 406.4 mm, de hierro o acero"; las subpartidas 7305.11 y 7305.12 incluyen a los "tubos soldados longitudinalmente con arco sumergido del tipo de los utilizados en oleoductos o gasoductos" y "los demás tubos soldados longitudinalmente de los utilizados en oleoductos o gasoductos", respectivamente. Tanto la fracción arancelaria 7305.11.01 como la 7305.12.01 los describe "con espesor de pared inferior a 50.8 mm".

7. La unidad de medida establecida en la tarifa invocada para las fracciones arancelarias 7305.11.01 y 7305.12.01 es el kilogramo, aunque las operaciones comerciales se realizan normalmente en pies o su equivalente en metros.

8. Conforme al Decreto que estableció la tasa aplicable para el año 2001 del Impuesto General de Importación para las mercancías originarias de América del Norte, la Comunidad Económica Europea, las repúblicas de Colombia, Venezuela, Costa Rica, Bolivia, Chile, Nicaragua y el Estado de Israel, publicado el 29 de diciembre de 2000 en el **Diario Oficial de la Federación**, en lo sucesivo DOF, las importaciones originarias de los Estados Unidos de América, realizadas a través de las fracciones arancelarias 7305.11.01 y 7305.12.01, se sujetaron a un arancel ad valorem de 3 por ciento. En 2001, las importaciones clasificadas en las fracciones arancelarias referidas, originarias de países con los cuales no se tenían acuerdos comerciales, quedaron sujetas a un arancel ad valorem de 18 por ciento.

Características físicas y técnicas

9. En la solicitud de inicio, Tubería Laguna y Tubacero indicaron que la tubería objeto de la presente investigación se fabrica a partir de la placa o rollo de acero de bajo carbono (desde grado A hasta X-80), principalmente en las dimensiones y especificaciones técnicas que establece la Norma del American Petroleum Institute 5L (API 5L), aunque puede fabricarse bajo otras, entre ellas, las que se señalan en el punto 21 de esta Resolución. Esta Norma permite métodos de soldados diversos, entre ellos, por resistencia eléctrica (ERW), por emisión de láser o por arco sumergido (DSAW/SAW).

10. Con base en el documento Specification for Line Pipe, API Specification 5L, forty-second edition, January 2000, American Petroleum Institute, con traducción al español (Especificación para tubería de línea, Especificación API 5L, edición 42, de enero de 2000, Instituto Americano del Petróleo), las solicitantes señalaron que las principales características físicas, especificaciones técnicas y composición química que identifican a la tubería objeto de esta investigación son las que se indican a continuación.

11. La tubería investigada presenta costura longitudinal recta realizada mediante los procesos de soldado por resistencia eléctrica (ERW), emisión de láser o por arco sumergido (DSAW/SAW); su diámetro exterior se encuentra en un rango mayor de 16 pulgadas y hasta 48 pulgadas, inclusive (406.4 y hasta 1,219.2 milímetros, inclusive), con espesores de pared de 0.188 a 1.000 pulgada (4.77 a 25.4 milímetros, inclusive en ambos extremos), y con extremos planos; esta tubería puede contener como máximo de carbono, manganeso, fósforo, azufre y equivalente de carbono el 0.26, 1.85, 0.030, 0.015 y 0.43 por ciento, respectivamente, así como un máximo de 0.15 por ciento de otros elementos (Niobio, Vanadio y Titanio).

12. A partir de lo indicado en el punto anterior y de documentación de Sempra Energy International, Specification número SEI-001, Revisión date 19/12/2000, con su traducción al español (especificaciones de materiales para operaciones de gas de Sempra Energy número SEI-001, fecha de revisión 19/12/2000) referente a especificaciones de materiales para operación de gas, así como de la tubería de fabricación nacional, para lo cual Tubacero aportó el certificado de Tubería número 010528, las solicitantes proporcionaron cuadros comparativos con las especificaciones y dimensiones de tubería de los Estados Unidos de América y de producción nacional, así como de las que establece la Norma del Instituto Americano del Petróleo número API 5L para la tubería objeto de esta investigación.

13. A partir de esos cuadros comparativos, Tubería Laguna y Tubacero indicaron que la tubería investigada importada de los Estados Unidos de América y la similar nacional cumplen con las características, especificaciones técnicas y composición química que establece la norma del Instituto Americano del Petróleo número API 5L, aunque presentan entre ellas diferencias accidentales en algunos parámetros, como en diámetro, longitud de los tramos, recubrimientos interiores y exteriores y dobles juntas, así como en tolerancias en diámetro, espesor, peso, longitud, rectitud, ovalamiento, escuadre y recubrimiento.

14. Al respecto, en esta etapa de la investigación, la Secretaría tuvo a la vista pedimentos de importación con su correspondiente factura originarias de los Estados Unidos de América, documentación proporcionada por la importadora Gasoducto Bajanorte, S. de R.L. de C.V., en lo sucesivo Gasoducto Bajanorte, y las solicitantes, mismos que cubrieron en 1999 y 2001 el 81 y 95 por ciento, respectivamente, de las importaciones totales de este país por las fracciones 7305.11.01 y 7305.12.01; asimismo, aunado al certificado de Tubería número 010528 indicado anteriormente, esta autoridad investigadora tuvo a la vista facturas de venta de Tubacero y sus listados de ventas mediante licitaciones y por mayoreo. Esta documentación cubrió tubería con especificaciones y composición química que se encuentran dentro de las indicadas en los puntos 9 y 11 de esta Resolución.

15. Con base en lo señalado anteriormente, la Secretaría determinó que las características, especificaciones técnicas y composición química de la tubería originaria de los Estados Unidos de América y la de fabricación nacional se encuentran dentro de los rangos especificados por la norma del Instituto Americano del Petróleo número API 5L y que las diferencias en algunos parámetros que presentan entre ellas

no son en niveles que permita presumir que no son similares, lo cual no fue objetado por ninguna de las partes comparecientes.

Proceso productivo

16. Las solicitantes indicaron que los principales insumos para la fabricación de esta tubería son la placa o rollo de acero de bajo carbono, desde grado A hasta X-80, así como material fundente y alambre de acero para soldadura. En cuanto a su producción, manifestaron que esta tubería se fabrica mediante el proceso denominado "rolado piramidal" ("uo") o bien, con el conocido como "formado continuo", que aunque distintos, son tecnológicamente competitivos entre sí y la utilización de uno u otro no aporta ventajas significativas de tiempo y costo.

17. A partir de documentación proporcionada por las empresas solicitantes, se observó que la fabricación de la tubería investigada mediante el proceso de formado continuo se lleva a cabo de la siguiente manera: generalmente la placa en rollo se corta en tiras, las cuales por formado continuo adquieren la forma cilíndrica; posteriormente, los tubos se sueldan por resistencia eléctrica, luego son enfriados y cortados; a continuación, la tubería es sometida a diversas pruebas, después de las cuales es biselada; posteriormente, se somete a una inspección final, para luego enviarse al almacén y área de embarque.

18. Por lo que se refiere al método de rolado piramidal, en éste, al igual que en el otro proceso, casi siempre la placa en rollo se corta en tiras, pero éstas adquieren la forma cilíndrica mediante el proceso de rolado piramidal; a continuación, los tubos son soldados, para luego ser cortados y biselados; finalmente, son sometidos a diversas pruebas, después de las cuales se envían al patio de embarques.

19. En relación con los procesos productivos mediante los cuales se fabrica el producto objeto de esta investigación, tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, en diámetros mayores de 16 pulgadas y hasta 48, incluida la de fabricación nacional y la importada originaria de los Estados Unidos de América, descritos anteriormente, las partes comparecientes no manifestaron argumentos ni proporcionaron elementos probatorios que los desvirtuaran.

Usos y funciones

20. Tubería Laguna y Tubacero señalaron que la función principal de la tubería objeto de esta investigación es la conducción de fluidos, entre los que se encuentran gas, agua y petróleo, aunque puede utilizarse para fines estructurales y para "ademar" pozos; tanto el producto importado como el de fabricación nacional suele emplearse en obras hidráulicas, sanitarias, petroleras y otras actividades análogas.

Normas

21. De acuerdo con la información aportada por las solicitantes y la importadora Gasoducto Bajanorte, la tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, con diámetro exterior en un rango mayor de 16 pulgadas y hasta 48 se fabrica normalmente bajo la norma American Petroleum Institute 5L (API 5L), aunque, de acuerdo con Tubería Laguna, puede fabricarse bajo otras, entre las que destacan las siguientes: ASTM (American Society for Testing and Materials), AWWA (American Water Works Association), DIN (German Standards Institution), EN (Norma Europea), GOST (Norma de Rusia), JIS (Japan Industrial Standards), ASME (American Society of Mechanical Engineers), AISI (American Iron and Steel Institute), BS (British Standards), NF (Norma de Francia), CSA (Canadian Standards Association), AS (Australian Standards) e ISO (International Standards Organization).

Inicio de la investigación

22. Una vez cubiertos los requisitos previstos en la LCE y en el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo RLCE, el 29 de agosto de 2003, se publicó en el DOF la Resolución por la que se aceptó la solicitud y se declaró el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de su procedencia, para lo cual se fijó como periodo de investigación el comprendido de enero a diciembre de 2001.

Convocatoria y notificaciones

23. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó a los importadores, exportadores y a cualquier persona que considerara tener interés jurídico en el resultado de la investigación, para que comparecieran a manifestar lo que a su derecho conviniese.

24. Con fundamento en los artículos 53 de la LCE y 142 del RLCE, la autoridad procedió a notificar el inicio de la investigación antidumping a la solicitante, al Gobierno de los Estados Unidos de América y a las empresas importadoras y exportadoras de que tuvo conocimiento, corriéndoles traslado a estas últimas de la solicitud y de sus anexos, así como de los formularios oficiales de investigación, con el objeto de que presentaran la información requerida y formularan su defensa.

Prórrogas

25. Mediante oficios de fechas 7 y 8 de octubre de 2003, se otorgó prórroga a las empresas Sempra Energy México, S.A. de C.V., Oregon Steel Mills, Inc., Berg Steel Pipe, Corp., en lo sucesivo, Oregon Steel y Berg Steel, respectivamente, y Gasoducto Bajanorte para presentar argumentos y pruebas, que venció el 16 de octubre de 2003.

26. Mediante oficio de fecha 23 de octubre de 2003, se otorgó una prórroga a las solicitantes para presentar réplicas y contraargumentaciones a los escritos de respuesta al formulario oficial, la cual venció el 5 de noviembre de 2003.

27. Mediante oficio de fecha 19 de diciembre de 2003, se otorgó una prórroga a Tubacero para presentar la respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 10 de diciembre de 2003, que venció el 20 de enero de 2004.

28. Mediante oficio de fecha 14 de abril de 2004, se otorgó una prórroga a Berg Steel y Oregon Steel para presentar la respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 1 de abril de 2004, que venció el 26 de abril de 2004.

29. Mediante oficio de fecha 23 de abril de 2004, se otorgó una prórroga a Oregon Steel para presentar la respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 1 de abril de 2004, que venció el 30 de abril de 2004.

Comparecientes

30. Derivado de la convocatoria y notificaciones descritas en los puntos 23 y 24 de esta Resolución, comparecieron las empresas solicitantes, importadoras, exportadoras, cuyas razones sociales y domicilios se mencionan a continuación:

Importadores

Gasoducto Bajanorte, S. de R.L. de C.V.

León de los Aldamas número 57

Col. Roma Sur

C.P. 06760

México, D.F.

Exportadores

Oregon Steel Mills, Inc.

Río Duero número 31

Col. Cuauhtémoc

C.P. 06500

México, D.F.

Berg Steel Pipe Corporation

Av. Insurgentes Sur número 1883-102

Col. Guadalupe Inn

C.P. 01020

México, D.F.

Argumentos y medios de prueba de las comparecientes**Importador**

Gasoducto Bajanorte, S. de R.L. de C.V.

31. Mediante escrito del 16 de octubre de 2003, compareció Gasoducto Bajanorte para manifestar su interés jurídico en el presente procedimiento y señalar que durante el periodo investigado realizó importaciones de tubería de acero al carbono con costura de los Estados Unidos de América.

32. Dicha empresa argumentó lo siguiente:

- A. Tubacero y Tubería Laguna solicitaron una investigación en contra de prácticas desleales de comercio internacional en su modalidad de dumping debido a la incapacidad de la primera para satisfacer los requisitos técnicos y financieros necesarios para adjudicarse la licitación de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta realizada por Sempra Energy International.

- B. Sin que exista justificación legal para el inicio de una investigación y mediante la posible imposición de cuotas compensatorias al producto investigado, las solicitantes pretenden impedir la participación de empresas productoras de los Estados Unidos de América en los concursos que se realicen en territorio nacional.
- C. Las solicitantes seleccionaron un periodo investigado demasiado distante a la fecha de presentación de la solicitud.
- D. La licitación fue adjudicada a una empresa exportadora aun y cuando ofertó a un precio más alto que Tubacero.
- E. Los efectos adversos que registró Tubacero se deben a causas distintas a la importaciones investigadas, además de que diversos indicadores de la industria nacional de tubería de acero al carbono con costura mostraron un comportamiento positivo durante el periodo investigado, por lo que no se actualiza el supuesto de daño o amenaza de daño a la producción nacional como consecuencia de las importaciones investigadas.

33. Para acreditar lo anterior, Gasoducto Bajanorte presentó:

- A. Copia certificada del instrumento notarial número 48,126, pasado ante la fe del Notario Público número 8 de Tijuana, Baja California.
- B. Copia de cédula profesional número 1907133 expedida por la Secretaría de Educación Pública de fecha 17 de enero de 1994.
- C. Copia de la cédula profesional número 911787 expedida por la Secretaría de Educación Pública el 20 de agosto de 1984.
- D. Copia certificada del instrumento notarial 49,813, pasada ante la fe del Notario Público número 8 de la ciudad de Tijuana, Baja California.
- E. Copia certificada de la cédula profesional número 1877223 expedida por la Secretaría de Educación Pública.
- F. Copia certificada de la primera hoja del pasaporte número 98330020334 expedido por la Secretaría de Relaciones Exteriores.
- G. Copia certificada de la credencial para votar número 456302351444 expedida por el Instituto Federal Electoral.
- H. Formulario oficial para empresas importadoras.
- I. Estados financieros dictaminados de Gasoducto Bajanorte al 31 de diciembre de 2001 y 2002.
- J. Bases de la licitación convocada por Sempra Energy International.
- K. Carta de Sempra Energy International dirigida a Tubacero de fecha 22 de marzo de 2001.
- L. Informe de la evaluación a la empresa Tubacero elaborado por auditores externos del 21 de marzo de 2001.
- M. Documento que contiene los resultados de la licitación publicados por Sempra Energy International el 1 de febrero de 2001.
- N. Informe de la evaluación a una empresa productora de recubrimientos elaborado por auditores externos del 1 de marzo de 2001.
- O. Documento que contiene un correo electrónico de Sempra Energy International de fecha 20 de marzo de 2001.
- P. Estados financieros no auditados para el 2000, perfil y revisión crediticia de Tubacero.
- Q. Resolución final del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América en la investigación sobre las importaciones de tubería de acero con costura originarias de México, del 4 de enero de 2002.
- R. Pedimentos de operaciones de importación del producto investigado y documentación anexa correspondientes al periodo analizado.

Exportadoras

Oregon Steel Mills, Inc.

34. Mediante escrito del 16 de octubre de 2003, compareció Oregon Steel para manifestar su interés jurídico en el presente procedimiento y señalar que durante el periodo investigado realizó exportaciones de tubería de acero al carbono con costura, haciendo negocios como Napa Pipe Corporation, en lo sucesivo

Napa Pipe en lo individual u Oregon Steel (Napa Pipe) de manera colectiva, en exportaciones hacia los Estados Unidos Mexicanos.

35. Para acreditar lo anterior, Oregon Steel presentó:

- A.** Segundo testimonio de la escritura pública número 49, 439 pasada ante la fe del Notario Público 136 en el D.F., que contiene la protocolización de un poder otorgado en el extranjero, con su correspondiente apostilla, debidamente traducido.
- B.** Copia certificada de la cédula profesional número 2628872 expedida por la Secretaría de Educación Pública.
- C.** Copia de la primera hoja del pasaporte número 97390011380 expedido por la Secretaría de Relaciones Exteriores.
- D.** Formulario oficial para empresas exportadoras.
- E.** Facturas de venta del producto investigado correspondientes al periodo de enero a diciembre de 2001.
- F.** Estados financieros de Oregon Steel al 31 de diciembre de 2001, con traducción al español.
- G.** Diagrama de la organización corporativa de la exportadora, con traducción al español.

Berg Steel Pipe Corporation

36. Mediante escrito del 16 de octubre de 2003, compareció Berg Steel para manifestar su interés jurídico en el presente procedimiento y señalar que durante el periodo investigado realizó exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos.

37. Para acreditar lo anterior, Berg Steel presentó:

- A.** Instrumento notarial en el que se otorga poder general para pleitos y cobranzas a favor de sus representantes celebrado en la ciudad de Panamá el 7 de octubre de 2003, con su correspondiente apostilla.
- B.** Copia de la cédula profesional número 1182450 expedida por la Secretaría de Educación Pública.
- C.** Copia del título de licenciado en derecho a favor de uno de sus representantes expedido por la Universidad Nacional Autónoma de México.
- D.** Copia del pasaporte número 95390017539 expedido por la Secretaría de Relaciones Exteriores.
- E.** Formulario oficial para empresas exportadoras.
- F.** Diagrama de flujo de los canales de distribución del producto investigado.
- G.** Documento que contiene los códigos de producto elaborado por Berg Steel.
- H.** Estados financieros dictaminados de Berg Steel al 31 de diciembre de 2001 y 2002.
- I.** Copia de facturas de venta del producto investigado del año 2001.

Réplicas de las solicitantes

38. En ejercicio del derecho de réplica contenido en el segundo párrafo del artículo 164 del RLCE, con fecha 5 de noviembre de 2003, las empresas solicitantes presentaron sus contraargumentaciones y réplicas respecto de la información, argumentos y pruebas aportadas por la importadora y las exportadoras a que se refieren los puntos 29 a 37 de esta Resolución, en los siguientes términos:

39. Para Oregon Steel (Napa Pipe)

- A.** Napa Pipe tiene la posibilidad de realizar movimientos de precios a lo largo de la cadena productiva para facilitar su incursión en el mercado mexicano.
- B.** Se deben comparar las ventas que normalmente hace Napa Pipe con las que se realizaron en el marco de una licitación.
- C.** No es posible tener la certeza de que las cinco configuraciones físicas propuestas por Oregon Steel (Napa Pipe) cubran la totalidad de los productos exportados a México.
- D.** Se debe verificar el ajuste al precio de exportación propuesto por Napa Pipe, que esté calculado con base en magnitudes específicas aplicables al producto investigado y a su exportación a México, y no a grupos de productos más amplios o que hayan sido comercializados o vendidos en otros mercados.

- E. En relación a que Napa Pipe no otorgó rebajas a clientes durante el año 2001, se podrían dar ajustes al valor normal con efectos idénticos a los de un reembolso o rebaja por medios distintos a los que ordinariamente se aplican.
40. Para Gasoducto Bajanorte, S. de R.L. de C.V.
- A. Gasoducto Bajanorte debe otorgar métodos de identificación confiables y verificables sobre sus operaciones de importación.
- B. Es falso que las solicitantes no tengan capacidad, aptitud o experiencia para satisfacer requerimientos tanto del proceso de licitación 2001 como de cualquier otro proceso llevado mediante la modalidad de comercialización por concurso o licitación.
- C. No demuestra que los precios ofertados por las empresas estadounidenses ganadora y beneficiaria de la licitación hubieren correspondido al valor normal de los productos ofertados por las mismas en su país de origen.
- D. El daño a la industria nacional se originó por las prácticas desleales de comercio internacional.
- E. Tubacero cuenta con la capacidad de diseños y equipos que cumplen con las especificaciones aplicables en la licitación.
- F. El precio ofrecido por Tubacero es mayor que el que aparece en la documentación aduanal que ampara las operaciones de Napa Pipe.
- G. Ante el comercio desleal y la colocación de volúmenes importantes no se dio la oportunidad equitativa a la industria nacional de emplear su capacidad instalada.
- H. Gasoducto Bajanorte trata de excluir los volúmenes importados bajo el proceso de licitación 2001 y dejar aisladas otras importaciones del mismo origen, buscando minimizar el impacto de las importaciones estadounidenses bajo la teoría del "Mercado independiente" que constituye dicha licitación.

Requerimientos de información

Solicitante

Tubacero, S.A. de C.V.

41. El 20 de enero de 2004, en respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría, Tubacero argumentó lo siguiente:

- A. En el proceso de la licitación 2001, los participantes estadounidenses incurrieron en discriminación de precios, obligando a Tubacero a participar en condiciones de precios deprimidos.
- B. El resultado final de la licitación favoreció únicamente a los fabricantes estadounidenses toda vez que colocaron su producto por debajo de su valor normal, lo que ha causado un daño a las solicitantes.
- C. Tubacero es capaz de producir con calidad y en tiempo, con condiciones adecuadas de mantenimiento, lo cual es demostrable en teoría y práctica y puede ser sujeto a opinión de un perito técnico especializado.
- D. Tubacero cumplió con los requisitos técnicos solicitados en la licitación 2001, debido a que la solicitante recibió vía electrónica instrucciones detalladas de las convocantes para participar en dicha licitación.
- E. En el marco de la licitación convocada por la empresa Kinder Morgan, la empresa Moody International certificó la entrega en tiempo y calidad de producto idéntico al investigado, misma empresa que según el dicho de Gasoducto Bajanorte, descalificó a Tubacero como proveedor confiable en la licitación 2001.
- F. En la licitación internacional de Petróleos Mexicanos (Pemex), Tubacero, aun y con el atraso en el suministro de materiales, logró su entrega de tubería un día antes de la fecha de compromiso establecida, con lo que se demuestra la experiencia y capacidad logística de fabricación de la tubería de la solicitante.

42. Para acreditar lo anterior, Tubacero presentó:

- A. Estadística de precios de Free Markets de fecha 1 de febrero de 2001.
- B. Documento que contiene el informe del auditor Moody International a Tubacero.

- C. Copia de la carta de fecha 22 de marzo de 2001, suscrita por Sempra Energy International al vicepresidente comercial de Tubacero.
- D. Documento que contiene el perfil de Moody International, obtenido de la página de Internet de la empresa.
- E. Copia de la carta de fecha 28 de marzo de 2001, suscrita por Tubacero al Gerente de Proyecto de Sempra Energy International.
- F. Copia de la carta de fecha 22 de marzo de 2001, suscrita por Tubacero al Secretario de Energía.
- G. Solicitud de cotización de tubería, emitida por Free Markets y Sempra Energy International.
- H. Copia de comunicación electrónica en donde las convocantes acusan de recibido la información técnica enviada por Tubacero de fecha 19 de enero de 2001.
- I. Carta de Tubacero a Sempra Energy International de fecha 17 de enero de 2001.
- J. Información técnica enviada por Tubacero a Sempra Energy International el 19 de enero de 2001.
- K. Comunicación electrónica de Sempra Energy International a Tubacero con información respecto a los detalles para participar en la licitación 2001.
- L. Minuta de la junta para la preproducción entre empresas participantes en la licitación del Gasoducto Tramo Roma, TX-Apodaca, N.L.
- M. Documento en donde consta el pedido original de tubería de Kinder Morgan a Tubacero de junio de 2002.
- N. Carta de Tubacero dirigida al Subgerente de Recursos Materiales de Pemex Exploración y Producción de fecha 4 de agosto de 2003.
- O. Convenio entre Pemex Exploración y Producción relativo al contrato por el cual se extiende el plazo de entrega de fecha 30 de abril de 2003.
- P. Notificación a la Dirección Comercial de Tubacero respecto a la oferta hecha a Gasoducto Bajanorte para realizar la operación de doble junta de fecha 20 de febrero de 2001.
- Q. Documento que contiene los términos de pago de la licitación 2001 contenidos en la solicitud de cotización de las convocantes.
- R. Especificaciones para tubería de línea, publicadas por el American Petroleum Institute.
- S. Documento que contiene información sobre ventas de tubería con costura longitudinal recta durante el periodo analizado.
- T. Copia de pedimentos de importación del producto investigado de 1999 a 2003.
- U. Documento denominado "Estándar para Uso de las Unidades del Sistema Internacional: El sistema Métrico Moderno", publicado por el Institute of Electrical and Electronics Engineers, Inc.
- V. Copia del Preston Pipe & Tube Report de febrero a diciembre de 2001 y febrero de 2002, publicado por Preston Publishing Company.

Importadora

Gasoducto Bajanorte, S. de R.L. de C.V.

43. Con fecha 9 de enero de 2004, esta importadora dio respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría y manifestó lo siguiente:

- A. El motivo de las solicitantes para el inicio de esta investigación no fueron las importaciones en condiciones desleales, sino el hecho de que una de las solicitantes no se vio beneficiada con la adjudicación de la licitación.
- B. Durante el periodo comprendido entre los años 1999 y 2000, ni Gasoducto Bajanorte ni sus empresas relacionadas (incluyendo Sempra Energy International), efectuó alguna licitación distinta a la comprendida en la presente investigación.
- C. De acuerdo con el reporte de auditoría que se practicó a la solicitante, Gasoducto Bajanorte consideró que la adjudicación del contrato a Tubacero ponía en peligro las metas del proyecto Gasoducto Bajanorte.

- D. En el periodo 1997-2001, el precio promedio implícito por tonelada de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América es más alto del que se observa en las importaciones del resto del mundo, por lo que no existe causalidad entre las importaciones investigadas y el daño alegado.
- E. Las opiniones de un perito influyen directamente en la decisión sobre la asignación de un contrato por parte de Gasoducto o de sus empresas relacionadas.

44. Para acreditar lo anterior, esta empresa presentó:

- A. Contrato de suministro de tubería entre Napa Pipe y Gasoducto Bajanorte.
- B. Reporte de auditoría a Saw Pipe USA, Inc., de fecha 15 de febrero de 2001.
- C. Documento que contiene calendario de producción y de realización de pagos propuestos por Tubacero.

Exportadora

Oregon Steel Mills

45. Con fecha 9 de enero de 2004, Oregon Steel dio respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría y presentó lo siguiente:

- A. Forma 10-K de los estados financieros de Oregon Steel, para el periodo fiscal que finaliza el 31 de diciembre de 2001.
- B. Documento denominado Annual Report Filed Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934, Oregon Steel Mills, Inc.
- C. Contrato de Suministro de Tubería celebrado entre Gasoducto Bajanorte y Napa Pipe.

46. Con fecha 30 de abril de 2004, Oregon Steel dio respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría y presentó lo siguiente:

- A. Documento que contiene información de costos de producción de todas las ventas en el mercado doméstico dentro de cada una categoría de productos que son comparables con los tipos específicos del producto investigado exportado a México.
- B. Reporte anual presentado conforme a la sección 13 15(d) (Forma 10 K) 3.
- C. Documento que contiene ventas en el mercado doméstico.

47. Con fecha 27 de mayo de 2004, Oregon Steel dio respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría y manifestó lo siguiente:

- A. Los costos de la tubería desnuda fueron calculados sobre la base del modelo de contabilidad de costos de Oregon Steel.
- B. Los embarques de los tipos específicos de tubería terminada son facturados individualmente.
- C. El costo de conversión representa el costo total de transformar la placa de acero en tubería desnuda.
- D. Las cantidades de utilidad reportadas fueron calculadas prorrateando en cada venta de exportación las utilidades antes de impuestos reportadas por Oregon Steel en su estado de ingresos del año calendario de 1999.
- E. El valor reconstruido reportado fue calculado al sumar el costo de producción de la tubería terminada, los gastos generales y las utilidades.
- F. El precio promedio ponderado de la placa de acero adquirida internamente corresponde a las cantidades asignadas a Napa mensualmente por el sistema de costos de Oregon Steel Portland Steel Works.
- G. El costo de producción de la placa de acero más el flete representa el precio de transferencia de la placa de acero de Portland Steelworks a Napa Pipe.

48. Para acreditar lo anterior, esta empresa presentó:

- A. Documento que contiene información de costos de producción en dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo.
- B. Reporte anual presentado conforme a la Sección 13 o 15(d), del Securities Exchange Act de 1934, para el periodo fiscal que termina el 31 de diciembre de 2001.

- C. Documento que contiene la comparación del promedio ponderado de los precios de los tipos específicos de la tubería investigada exportada a México durante 2001.

Berg Steel Pipe Corporation

49. Con fecha 9 de enero de 2004, Berg Steel dio respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría y presentó lo siguiente:

- A. Organigrama de las ventas de Berg Steel y ventas totales a México.
- B. Documento que contiene ventas totales del producto investigado en el mercado interno.
- C. Documento que contiene valor normal en el mercado interno y precio de exportación del producto investigado a los Estados Unidos Mexicanos con sus respectivos ajustes.
- D. Copia de facturas de Berg Steel, del 9 de febrero al 4 de diciembre de 2001.
- E. Artículo obtenido de la dirección electrónica: http://www.rigzone.com/news/article.asp?a_id=9430 de la revista Rigzone del 13 de noviembre de 2003.
- F. Artículo obtenido de la dirección electrónica: http://www.japanmetabulletin.com/top_bn/is031009.html de la revista Japan Metal Bulletin, del 10 de septiembre de 2003.
- G. Artículo obtenido de la página de Internet: http://www.hydrocarbons-technology.com/project_printable.asp?ProjectID=2839.

50. Con fecha 26 de abril de 2004, Berg Steel dio respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría y presentó información relativa a:

- A. Costos de producción y gastos generales para cada uno de los códigos de producto idénticos o similares exportados a México, vendidos a los Estados Unidos de América.
- B. Volumen de producción total de cada código de producto exportado a México.
- C. Monto de utilidad para cada uno de los códigos de producto idéntico o similar a los exportados a México.
- D. Cálculo del valor reconstruido para cada uno de los códigos de producto idéntico o similar a los exportados a México.

Requerimientos de información a no partes

51. Mediante escritos de fechas 19 de diciembre de 2003 y 7 de enero de 2004, el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext), presentó su respuesta al requerimiento de información formulado por esta Secretaría el 10 de diciembre de 2003.

CONSIDERANDO

Competencia

52. La Secretaría de Economía es competente para emitir la presente Resolución, conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 fracciones V y XXX de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 5 fracción VII y 57 fracción II de la Ley de Comercio Exterior, y 1, 2, 4 y 16 fracción I del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.

Legitimación

53. De acuerdo con lo manifestado por la CANACERO, la participación de las empresas Tubacero y Tubería Laguna en la industria nacional de tubería de acero al carbono con costura está conformada por el 39 por ciento, con lo cual se actualiza el supuesto contenido en los artículos 40 y 50 de la LCE y 60 y 75 del RLCE.

54. De conformidad con el artículo 5.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en lo sucesivo Acuerdo Antidumping, las solicitantes presentaron escritos de apoyo de Tuberías Procarsa, S.A. de C.V. y Productora Mexicana de Tubería, S.A. de C.V., en lo sucesivo Tuberías Procarsa y Productora Mexicana de Tubería, de fechas 23 y 25 de octubre de 2002, respectivamente, con los que se acreditó que la solicitud de inicio fue hecha por la rama de producción nacional de tubería de acero al carbono con costura.

55. Con fundamento con el artículo 303 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en lo sucesivo TLCAN, y sexto transitorio del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Aduanera, publicado el 31 de diciembre de 2000 en el DOF, la Secretaría determinó

considerar únicamente las importaciones definitivas del producto sujeto a investigación originarias de los Estados Unidos de América.

Legislación aplicable

56. Para efectos del presente procedimiento de investigación son aplicables la Ley de Comercio Exterior y el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, así como el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

57. Al presente procedimiento le son aplicables las reformas a la Ley de Comercio Exterior, publicadas en el DOF el 13 de marzo de 2003.

Información desestimada

58. Debido a que Tubería Laguna presentó de manera extemporánea la respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 10 de diciembre de 2003, con fundamento en los artículos 54 de la LCE y 6.8 del Acuerdo Antidumping, dicha información no fue tomada en consideración para esta etapa procesal, por lo que la Secretaría resolvió con base en los hechos de que tuvo conocimiento.

Análisis de discriminación de precios

59. En esta etapa de la investigación, la Secretaría recibió respuesta al formulario oficial y a los requerimientos de información adicional por parte de las empresas exportadoras Oregon Steel y Berg Steel. Los cálculos de la determinación del margen de discriminación de precios para cada una de las empresas mencionadas se describen de manera detallada en los puntos 61 al 121 de la presente Resolución. Estos cálculos consideran la información presentada por las empresas exportadoras en sus diversas promociones.

60. La Secretaría no puede revelar públicamente la información presentada con carácter de confidencial, de conformidad con los artículos 6.5 del Acuerdo Antidumping y 80 de la LCE.

Oregon Steel Mills, Inc. (Napa Pipe Corporation)

Códigos de producto

61. Oregon Steel, haciendo negocios como Napa Pipe, manifestó que los registros de ventas de la empresa no tienen correspondencia con alguna clasificación basada en códigos de producto o modelos, por lo que identificó los tipos de tubería exportada a México durante el periodo de investigación sobre la base de números de trabajo (job numbers) asignados a dichas ventas y con información proporcionada en los registros de venta a nivel de factura.

62. Los números de trabajo incluyen las características físicas y técnicas de la tubería vendida; es decir, incluyen la información respecto al diámetro exterior, espesor de pared y grado (conforme a la nomenclatura del American Petroleum Institute). De acuerdo con esas características la empresa configuró 5 categorías de producto.

63. Adicionalmente, la tubería identificada de acuerdo con las características señaladas en el párrafo anterior pudo haber estado sujeta a servicios adicionales que la convierten en un producto terminado. Estos servicios adicionales consisten en procesos mediante los cuales se les agrega un revestimiento interno (alineamiento), un recubrimiento externo (estándar o powercrete) o un doble terminado (soldadura de dos tuberías). Los registros a nivel de factura permiten identificar el tipo de servicios adicionales en cada venta.

64. Con base en las características físicas señaladas en los párrafos 62 y 63 de la presente Resolución, la empresa identificó 11 tipos de tubería exportada a México durante el periodo de investigación.

65. Por otra parte, a fin de identificar las ventas en los Estados Unidos de América comparables a las ventas de exportación a México, la empresa conformó igualmente 5 categorías; cada una, con el mismo diámetro exterior que la venta de exportación a México y con espesor de pared y grado establecidos dentro de un rango. La información relevante se describe en los puntos 66 a 68 de la presente Resolución.

66. En cuanto al espesor de la pared, en 3 de las 5 categorías, la empresa estableció un rango de más/menos 0.015 pulgadas respecto del espesor de pared de la venta de exportación y en las 2 categorías restantes, para una de ellas amplió el rango a un espesor de pared a más/menos 0.035 pulgadas y en la última lo fijó en más 0.125 y menos 0.063 pulgadas.

67. Con relación al grado, en las 5 categorías se incluyeron las ventas al mercado doméstico del grado idéntico al exportado a México y las correspondientes a los dos grados adyacentes al grado exportado a México, es decir, en cuatro categorías se exportó a México tubería del grado X70 y se incluyeron ventas

internas de tubería de los grados X60, X65 y X70. En la categoría que se exportó a México tubería del grado X52, se incluyeron las ventas internas que correspondieron a tubería de los grados X52, X60 y X65.

68. Oregon Steel agrupó las ventas internas en el mercado de los Estados Unidos de América en las 5 categorías mencionadas en el párrafo anterior. Considerando que la diferencia en el espesor de la pared y el grado existente entre las ventas internas y las de exportación a México se traduce en una diferencia en términos de costos, la empresa exportadora solicitó ajustar por diferencias físicas las ventas internas incluidas en las 5 categorías comparables, a fin de hacerlas idénticas a las exportadas a México.

69. Adicionalmente, la empresa Oregon Steel manifestó que la tubería correspondiente a las ventas individuales en el mercado interno incluidas en las 5 categorías análogas a las de exportación a México fue sujeta a procesos de acabado particulares, es decir, a determinado tipo de servicios adicionales, tales como el recubrimiento interior, el recubrimiento exterior y el doble terminado. Por tanto, la empresa ajustó las ventas internas por estos conceptos, a efecto de convertirlas a la misma base y hacerlas comparables en términos de servicios adicionales con las ventas de exportación a México.

70. De acuerdo con la metodología descrita en los párrafos 65 a 69 de esta Resolución, de las 5 categorías descritas se identificaron 11 grupos de productos comparables a los 11 tipos de tubería exportados a México.

71. En esta etapa de la investigación, la Secretaría consideró adecuada la metodología propuesta por la empresa Oregon Steel, debido a que la selección se basó en consideraciones técnicas que permiten establecer la comparabilidad entre los tipos de tubería exportados a México y los correspondientes vendidos en los Estados Unidos de América, como lo disponen los artículos 2.4 y 2.6 del Acuerdo Antidumping y 39 y 56 del RLCE.

Precio de exportación

72. De acuerdo con lo expuesto en los puntos 61 a 71 de esta Resolución, Oregon Steel exportó a México 11 tipos de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta.

73. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a México para cada uno de los códigos de producto identificados en el punto anterior. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a México. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado, neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes al precio de exportación

74. La empresa solicitó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por crédito. La Secretaría aceptó el ajuste propuesto por la empresa, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE.

Crédito

75. La empresa calculó el plazo del crédito a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado, calculada a partir de sus estados financieros. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionadas por el exportador.

Valor normal

76. Con relación a los 11 grupos de productos comparables vendidos en el mercado de los Estados Unidos de América a los que se refiere el punto 70 de la presente Resolución, la Secretaría determinó que dichas ventas cumplen con el requisito de suficiencia que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

Prueba de ventas por debajo de costos

77. De conformidad con el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría identificó las ventas en el mercado de los Estados Unidos de América de los códigos similares que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, mediante la comparación de los precios de venta en el mercado interno con los costos de producción más los gastos generales (costo total de producción), determinados con base en la información presentada por la empresa exportadora.

78. Oregon Steel reportó, para cada uno de los códigos de producto vendidos en el mercado de los Estados Unidos de América similares a los códigos exportados a México, los costos de producción y los gastos generales durante el periodo de investigación.

79. Con base en el listado de ventas en el mercado de los Estados Unidos de América del producto investigado proporcionado por la empresa exportadora, la Secretaría comparó el precio de cada transacción contra el costo de producción más los gastos generales de cada código de producto. En esta etapa de la investigación, el precio utilizado por la Secretaría en la comparación contra el costo total de producción se refiere al precio de venta neto de reembolsos, toda vez que la información proporcionada por la empresa incluye este concepto.

80. Con dicha comparación, la Secretaría identificó las ventas realizadas a precios por debajo de costos y determinó si estas ventas se efectuaron en cantidades sustanciales, es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue mayor al 20 por ciento del volumen total de las ventas internas del código de producto en el periodo de enero a diciembre de 2001.

81. Los precios de cada una de las ventas a pérdida identificadas conforme al párrafo anterior se compararon contra el promedio de los costos totales de producción de los códigos de producto comparables al exportado a México durante el periodo de investigación a efecto de identificar las transacciones cuyo precio permitió la recuperación de los costos dentro de un plazo razonable tal y como lo dispone el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping. Como resultado de dicha comparación, para cada código de producto, la Secretaría eliminó del cálculo del valor normal las operaciones de venta cuyos precios fueron inferiores al promedio de los costos totales de producción del periodo de investigación.

82. Por otra parte, cuando el volumen de las transacciones a pérdida fue inferior al 20 por ciento del volumen total de las ventas internas del código de producto, la Secretaría calculó el precio promedio ponderado del periodo de investigación y lo comparó contra el costo total promedio del mismo periodo. En el caso de que el precio promedio ponderado del periodo de investigación fue superior al costo total promedio del mismo periodo, la Secretaría consideró que los precios de estas transacciones a pérdida permiten la recuperación de los costos en un periodo razonable, por lo que se tomaron en cuenta para el cálculo del valor normal.

83. Después de descartar todas las operaciones que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales de cada uno de los códigos de producto comparables a los exportados a México, la Secretaría realizó la prueba de suficiencia que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

84. Como resultado de las pruebas de ventas por debajo de costos y de suficiencia, en esta etapa de la investigación, la Secretaría determinó que de los 11 grupos de productos comparables a los 11 tipos de tubería exportados a México, el volumen de ventas internas de 8 de ellos, consideradas como operaciones comerciales normales, cumplieron con el requisito de suficiencia y por lo tanto, calculó el valor normal vía precios internos. En cuanto a los 3 restantes, la totalidad de las ventas de cada uno de ellos se realizaron a pérdida, por lo que la Secretaría estableció el valor normal de acuerdo con el valor reconstruido de los códigos idénticos a los exportados a México proporcionado por la empresa exportadora.

Valor normal vía precios

85. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE, la Secretaría estableció el valor normal para los 8 grupos de producto según el precio de venta en el país de origen.

86. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 8 grupos de producto a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación; la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas por grupo de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado, neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes al valor normal vía precios

87. La empresa solicitó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por crédito, diferencias físicas y diferencias en cantidades. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por los conceptos de crédito y diferencias físicas, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53, 54 y 56 del RLCE.

Crédito

88. La empresa calculó el plazo del crédito a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado, calculada a partir de sus estados financieros. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionadas por el exportador.

Diferencias físicas

89. Oregon Steel solicitó ajustar el valor normal por diferencias físicas, derivado de la diferencia que existe entre el espesor de pared y el grado (conforme a la nomenclatura del American Petroleum Institute) de la tubería con costura exportada a México y la vendida en el mercado de los Estados Unidos de América, así como por la diferencia en el acabado consistente en un revestimiento interno (alineamiento), un recubrimiento externo (estándar o powercrete) o un doble terminado (soldadura de dos tuberías).

90. En cuanto a la diferencia resultante del espesor de pared y el grado, la empresa presentó información y cálculos por proyecto para ambos conceptos, basados en su propia contabilidad. Estos costos fueron agrupados en las cinco categorías de ventas internas comparables a las ventas de exportación a México.

91. A fin de determinar el monto del ajuste, la empresa recalculó el costo de los proyectos de las ventas internas utilizando el mismo volumen exportado a México, con el fin, según su dicho, de controlar las diferencias en volumen entre los proyectos de las ventas internas en los Estados Unidos de América y los proyectos de las ventas de exportación.

92. La metodología utilizada por Oregon Steel incluyó un ajuste al valor normal al recalcular el costo de los proyectos de las ventas internas para eliminar el efecto por las diferencias en volumen de las ventas en ambos mercados. Sin embargo, la empresa no presentó argumento alguno ni información soporte respecto de dichas diferencias en volumen, por lo que, en esta etapa de la investigación, de conformidad con el artículo 56 del RLCE, la Secretaría únicamente ajustó el valor normal por la diferencia en costos del espesor de pared y grado entre los proyectos de las ventas internas al mercado de los Estados Unidos de América y de exportación a México, de acuerdo con la información proporcionada por la empresa exportadora.

93. Respecto a la diferencia en el acabado que existe entre las ventas de exportación a México y sus comparables en el mercado de los Estados Unidos de América consistente en un revestimiento interno (alineamiento), un recubrimiento externo (estándar o powercrete) o un doble terminado (soldadura de dos tuberías), la empresa calculó el monto por cada uno de estos servicios de la siguiente forma: cuando las ventas en el mercado de los Estados Unidos de América no incluyeron el servicio realizado a las ventas a México, el monto del ajuste se obtuvo con base en una cantidad promedio facturada del servicio efectuado en las ventas domésticas similares, el cual se adicionó al precio de venta. En cambio, cuando las ventas en el mercado de los Estados Unidos de América incluyeron el servicio que no tenían las ventas a México, se dedujo el monto real por dicho servicio.

94. En esta etapa de la investigación, de conformidad con el artículo 56 del RLCE, la Secretaría aceptó ajustar el valor normal por diferencias físicas en el acabado de la tubería de acero a que se refiere el punto 93 de la presente Resolución, de acuerdo con la información proporcionada por la empresa exportadora Oregon Steel.

Ajustes desestimados al valor normal vía precios

Diferencias en cantidades

95. Oregon Steel solicitó ajustar el valor normal por diferencias en cantidades argumentando que el costo del revestimiento interno y de la doble junta es diferente dependiendo del volumen de cada proyecto. Es decir, el precio de la misma tubería con revestimiento interno y doble junta vendida en el mercado de los Estados Unidos de América y a México es diferente cuando las cantidades por proyecto vendidas a cada mercado es significativamente diferente. Al respecto proporcionó información y cálculo de los costos de ambos procesos en el mercado de los Estados Unidos de América y de exportación a México.

96. La empresa no demostró que la diferencia en precios responda al establecimiento de un esquema de precios diferenciados por cantidades, ni que las ventas internas comparables a las de exportación fueran habituales y representativas en el mercado del país de origen, tal y como lo establece el artículo 55 del RLCE, por lo que la Secretaría desestimó ajustar el valor normal por dicho concepto.

97. Por otra parte, Oregon Steel argumentó que la diferencia en precios del revestimiento interno y de la doble junta en ambos mercados afecta la comparabilidad de los precios en los términos del artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping. La Secretaría desestimó el argumento debido a que la empresa no demostró dicha afectación en la comparabilidad entre el valor normal y el precio de exportación.

Valor normal reconstruido

98. Para los 3 grupos de productos comparables a los 3 tipos de tubería exportados a México que no cumplieron con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría utilizó la opción de valor reconstruido del precio de venta en el país de origen, de conformidad con el artículo 31 de la LCE. Dicho valor reconstruido se definió como la suma del costo de producción, los gastos generales y un margen de utilidad.

99. La empresa reportó los costos de producción incurridos durante el periodo de investigación por código de producto, incluyendo los costos de materiales y componentes directos, el costo de la mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación, los gastos de venta y administración y los gastos financieros. El costo de producción y los gastos generales incorporados al valor reconstruido correspondieron a los que la empresa proporcionó para efectuar la prueba de ventas a pérdida. Debido a que durante el periodo de investigación Oregon Steel registró pérdidas en su estado de resultados, propuso calcular la utilidad para el producto investigado con base en la utilidad registrada en el año inmediatamente anterior al periodo de investigación en que la empresa no registró pérdidas, es decir, el año de 1999. El cálculo se realizó mediante la aplicación del factor, que resultó de dividir la utilidad entre el costo de ventas de la empresa registrados en el estado de resultados de 1999, al costo de producción de cada uno de los tres códigos de producto mencionados en el párrafo 98 de la presente Resolución. Con fundamento en el artículo 2.2.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría aceptó calcular la utilidad de acuerdo con la información y metodología propuestas por la empresa.

100. Con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE, la Secretaría aceptó, para esta etapa de la investigación, la información proporcionada por la empresa exportadora para reconstruir el valor normal.

Ajustes desestimados al valor normal reconstruido

101. La Secretaría desestimó deducir de los valores normales reconstruidos, el monto por rebajas y el monto correspondiente al ajuste por crédito solicitados por la empresa Oregon Steel, toda vez que los valores normales reconstruidos se refieren a los precios internos de los códigos idénticos a los exportados a México, calculados a nivel ex fábrica y, además, los montos reportados por la empresa exportadora corresponden a cantidades relacionadas con ventas de códigos similares efectuadas en el mercado interno de los Estados Unidos de América, durante el periodo de investigación.

102. Cabe señalar, que al utilizar los valores normales reconstruidos de los códigos idénticos a los exportados a México, no proceden los ajustes por diferencias físicas, tal como lo menciona la empresa en su respuesta al requerimiento de información adicional.

Margen de discriminación de precios

103. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 61 a 102 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó que las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 730511.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Oregon Steel, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a cero.

Berg Steel Pipe Corporation

Códigos de producto

104. Berg Steel explicó que los dígitos que conforman los códigos de producto incluyen información con relación a las características físicas y técnicas de la tubería vendida, es decir, que contiene información del diámetro exterior (OD), el espesor de pared (pared), el grado, la longitud de la tubería y el origen de la placa de acero utilizada como insumo.

105. En cuanto a la longitud de la tubería y el origen de la placa, la empresa puntualizó que estos conceptos no tienen incidencia en los costos de producción y por lo tanto no inciden en los precios de venta.

106. De acuerdo con las características señaladas en el punto 104 de esta Resolución la empresa reportó las ventas de exportación a México de 8 códigos de producto y las ventas internas en los Estados Unidos de América de 5 códigos de producto idénticos a los exportados a México.

Precio de exportación

107. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado para cada uno de los 8 códigos de producto vendidos a México. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a México. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado, neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes al precio de exportación

108. La empresa solicitó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por crédito y flete. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por estos conceptos, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE.

Crédito

109. La empresa calculó el plazo de crédito a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado, calculada a partir de sus estados financieros. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la metodología proporcionada por el exportador.

Flete

110. Berg Steel calculó este ajuste sobre la base de ventas específicas en las que se efectuó dicho gasto. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por flete de acuerdo con la información y metodología proporcionadas por la empresa exportadora.

Valor normal

111. Con relación a las ventas en el mercado de los Estados Unidos de América de los 5 códigos de producto comparables, la Secretaría determinó que dichas ventas cumplen con el requisito de suficiencia que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

Prueba de ventas por debajo de costos

112. De conformidad con el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría identificó las ventas en el mercado de los Estados Unidos de América de los códigos idénticos que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, mediante la comparación de los precios de venta en el mercado interno con los costos de producción más los gastos generales (costo total de producción), determinados con base en la información presentada por Berg Steel.

113. La empresa exportadora, reportó para cada uno de los códigos de producto vendidos en el mercado de los Estados Unidos de América idénticos a los códigos exportados a México, los costos de producción y los gastos generales durante el periodo de investigación.

114. La Secretaría comparó el precio de cada transacción en el mercado interno del producto investigado proporcionado por la empresa exportadora contra el costo de producción más los gastos generales. En esta etapa de la investigación, el precio utilizado por la Secretaría en la comparación contra el costo total de producción se refiere al precio de venta neto de reembolsos.

115. Como resultado de la comparación entre los precios y los costos totales de producción, la Secretaría identificó que el total de las operaciones de cada uno de los 5 códigos idénticos a los exportados a México no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales.

116. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE, la Secretaría desestimó calcular el valor normal según el precio de venta en el país de origen y decidió establecer el valor normal de acuerdo con el valor reconstruido de los códigos idénticos a los exportados a México.

Valor normal reconstruido

117. Para los códigos de producto idénticos a los 8 exportados a México que no cumplieron con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría utilizó la opción de valor reconstruido del precio de venta en el país de origen, de conformidad con los artículos 31 de la LCE y 2.2 del Acuerdo Antidumping. Dicho valor reconstruido se definió como la suma del costo de producción, los gastos generales y un margen de utilidad.

118. Para 7 códigos idénticos a los exportados a México la empresa reportó el valor normal reconstruido por código de producto, es decir, los costos de producción, los gastos generales incurridos durante el periodo de investigación y un margen de utilidad.

119. Para uno de los códigos exportado a México, Berg Steel no reportó el valor normal reconstruido, por lo que, la Secretaría tomando en cuenta la manifestación de la empresa en el sentido de que la longitud de la tubería no tiene incidencia en los costos de producción y por lo tanto no repercute en los precios de venta, en esta etapa de la investigación utilizó el valor normal reconstruido de uno de los códigos con las mismas especificaciones, con excepción de la longitud.

120. Con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE, en esta etapa de la investigación, la Secretaría aceptó la información proporcionada por la empresa exportadora para reconstruir el valor normal de los códigos idénticos a los exportados a México.

Margen de discriminación de precios

121. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 104 a 120 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó que las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 730511.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Berg Steel, se realizaron con un margen de discriminación de precios del 6.77 por ciento.

Todos los demás exportadores

122. Para las demás empresas que no comparecieron en esta etapa de la investigación, con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 54 de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría estableció el margen de discriminación de precios más alto encontrado en la presente investigación, es decir, el margen de 25.43 por ciento, calculado para la tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, clasificada en la fracción arancelaria 730511.01 de la TIGIE, de acuerdo a la información proporcionada por las empresas denunciadas.

Análisis de daño, amenaza de daño y causalidad

Similitud del producto

123. A partir de los resultados descritos en los puntos 5 al 21 de esta Resolución, la Secretaría determinó que, independientemente de la norma bajo la cual se fabrique, o incluso en ausencia de la misma, la tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, con diámetro exterior en un rango mayor de 16 pulgadas y hasta 48 pulgadas, inclusive (406.4 y hasta 1,219.2 milímetros, inclusive), con espesores de pared de 0.188 a 1.000 pulgada (4.77 a 25.4 milímetros, inclusive en ambos extremos), originaria de los Estados Unidos de América, es similar a la tubería de fabricación nacional, en términos de lo dispuesto en los artículos 37 fracción II del RLCE y 2.6 del Acuerdo Antidumping, debido a que tienen características físicas, especificaciones técnicas y químicas similares, lo que les permite cumplir las mismas funciones y usos, y ser comercialmente intercambiables.

Análisis del mercado internacional

124. Para efecto del análisis del comportamiento en el mercado internacional de la tubería objeto de la presente investigación, en la solicitud de inicio las solicitantes proporcionaron cifras de capacidad de producción de tubería de acero al carbono soldada longitudinalmente de diámetro exterior mayor a 406.4 milímetros (16 pulgadas), correspondientes a 2001, reportadas por Pipe & Tube Mills of The World, para los principales países productores de esta tubería.

125. Asimismo, aportaron cifras de tubería con costura para países de América Latina, cuya fuente es el Instituto Latinoamericano del Fierro y el Acero (ILAFA); finalmente, con base en el Reporte Anual Estadístico elaborado por el Instituto Americano del Hierro y el Acero (AISI), presentaron cifras de exportaciones e importaciones de tubería de línea (line pipe) realizadas por los Estados Unidos de América en el periodo comprendido de 1997 a 2001.

126. Con base en la información contenida en la documentación señalada, Tubería Laguna y Tubacero manifestaron que entre los principales productores y exportadores de la tubería objeto de esta investigación figuran los Estados Unidos de América, Japón, República Federativa de Brasil, República Federal de Alemania, República Italiana y Corea del Sur; entre los principales países consumidores e importadores del mundo destacan los Estados Unidos de América, Estados Unidos Mexicanos, República de la India, República Federativa de Brasil, repúblicas de Venezuela, Ecuador y Colombia.

127. En esta etapa de la investigación, con base en estadísticas de producción de tubería soldada, reportadas por el Anuario Estadístico del Acero de 2002 del Instituto Americano del Hierro y el Acero (AISI), la importadora Gasoducto Bajanorte señaló a los principales países productores de esta tubería. Por su parte, la exportadora norteamericana Berg Steel mencionó, además de estos últimos, los países que figuran como principales países consumidores, importadores y exportadores. La información de estas empresas es consistente con lo señalado por las solicitantes.

128. Cabe señalar que Berg Steel, además de los países indicados por las solicitantes como principales productores incluyó a las repúblicas Francesa, de la India, Federación Rusia y Ucrania; asimismo, como consumidores relevantes, además de los Estados Unidos de América, destacó a las antiguas Repúblicas Soviéticas, Canadá y la Unión Europea.

129. Por otra parte, las solicitantes argumentaron que el aumento de inversiones en infraestructura para la captación, transportación y distribución de la tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, de

diámetros mayores a 16 pulgadas, está relacionada en forma directa fundamentalmente con la demanda del petróleo y sus derivados.

130. Finalmente, los solicitantes indicaron que Japón, Reino Unido, República Federal de Alemania, República Italiana, República Federativa de Brasil y los Estados Unidos de América figuran como las principales referencias internacionales de precios de tubería de acero al carbono soldada longitudinalmente de diámetro exterior mayor a 406.4 milímetros (16 pulgadas), puesto que son importantes productores y exportadores.

Análisis de mercado nacional

Producción nacional

131. Tubería Laguna y Tubacero manifestaron que producen más del 39 por ciento de la producción nacional de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, de diámetro exterior mayor a 406.4 milímetros (16 pulgadas); el resto es fabricada por las productoras Tuberías Procarsa y Productora Mexicana de Tubería. En apoyo a su aseveración anexaron escrito de la CANACERO de fecha 7 de noviembre de 2002, en donde se corrobora la conformación de la rama de producción nacional de esta tubería señalada por los solicitantes.

132. Adicionalmente, proporcionaron escritos de Tuberías Procarsa y Productora Mexicana de Tubería de fechas 23 y 25 de octubre de 2002, respectivamente, en donde se acredita el apoyo de estas empresas productoras a la solicitud de investigación en contra de las importaciones de tubería de acero soldada longitudinalmente con diámetro exterior superior a 406.4 milímetros.

133. Al respecto, las exportadoras y la importadora comparecientes no aportaron argumentos o medios probatorios que desvirtuaran la conformación de la rama de producción nacional de la tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, de diámetro exterior mayor a 406.4 milímetros (16 pulgadas), ni la Secretaría tuvo conocimiento de algún otro productor nacional fabricante de esta tubería, aunque la información disponible indica que Productora Mexicana de Tubería cerró sus operaciones en el segundo semestre de 2002.

134. Por otra parte, los solicitantes manifestaron que en el periodo investigado, enero-diciembre de 2001, ni ellas ni empresas relacionadas realizaron importaciones de la tubería investigada, lo cual constató la Secretaría, puesto que en el periodo investigado, el listado de pedimentos del Sistema de Información Comercial de México (SIC-MEX) no registró operaciones de importación por las fracciones arancelarias 7305.11.01 y 7305.12.01 efectuadas por los solicitantes o por empresas relacionadas.

135. A partir de la estimación de los solicitantes de producción nacional de tubería investigada, calculada conforme a lo indicado en el punto 117 de la Resolución de inicio, la Secretaría observó que en el periodo enero-diciembre de 2001, la producción de Tubacero y Tubería Laguna representó en conjunto el 35 por ciento de la producción nacional total, el resto correspondió a los otros dos productores nacionales mencionados, quienes apoyaron expresamente la presente investigación.

136. Con base en lo indicado en los puntos 131 al 135 de esta Resolución, la Secretaría determinó que las empresas Tubería Laguna y Tubacero reúnen los requisitos de representatividad de la rama de la producción nacional del producto similar, así como la legitimidad para solicitar el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de tubería de acero al carbono con costura, longitudinalmente recta, con diámetros exteriores mayores a 406.4 milímetros (16 pulgadas) y hasta 1,219.2 milímetros (48 pulgadas) originarias de los Estados Unidos de América, de conformidad con lo establecido en los artículos 40 y 50 de la LCE, 60 y 62 del RLCE, 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping.

Canales de distribución y comercialización

137. De acuerdo con la información aportada por los solicitantes, así como por Gasoducto Bajanorte y la exportadora norteamericana Oregon Steel, la tubería objeto de esta investigación, tanto la importada de los Estados Unidos de América como la de fabricación nacional, se comercializa en el mercado mexicano principalmente mediante concursos y licitaciones que llevan a cabo empresas del sector público y privado con el fin de adquirir esta tubería para usarse fundamentalmente en la construcción de obras petroleras, de transmisión de gas, plantas petroquímicas e hidráulicas, aunque suele usarse también para fines estructurales. Adicionalmente, los solicitantes indicaron que en menor medida, también se comercializa a través de clientes mayoristas que la destinan al mercado de repuesto o reparación, o bien para obras menores, como es el caso de las importaciones que realiza la empresa Importadora Industrial ASAC, S.A. de C.V., en lo sucesivo Importadora Industrial ASAC.

138. En este sentido, Tubería Laguna indicó que para la distribución de su tubería cuenta con centros de distribución y servicio, así como de distribuidores en puntos estratégicos de México; por su parte, Tubacero señaló que atiende el mercado nacional principalmente a través de licitaciones y en menor medida con distribuidores y venta directa al usuario final. Al respecto, Oregon Steel indicó que la tubería que destina al mercado mexicano la vende directamente a compañías dedicadas a la construcción de líneas de transmisión de gas, como es el caso de la importadora Gasoducto Bajanorte.

Estacionalidad

139. Por otra parte, tomando en cuenta la forma principal de comercialización de la tubería investigada, los solicitantes indicaron que las ventas de esta mercancía no presenta ningún comportamiento cíclico, puesto que dependen de requerimientos específicos de las diversas ramas industriales que la requieren, principalmente gasera, petrolera y de la construcción, así como del sector hidráulico, aunque la importadora Gasoducto Bajanorte manifestó que, en tanto esta tubería se utiliza principalmente para la transportación de productos de las industrias petrolera y gasera, sus ventas están ligadas fundamentalmente con los ciclos del petróleo y sus derivados.

Análisis particular de daño y causalidad

140. Tubería Laguna y Tubacero manifestaron que en el periodo enero a diciembre de 2001, las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta con diámetro exterior en un rango mayor de 16 pulgadas y hasta 48 pulgadas (406.4 a 1,219.2 milímetros, respectivamente), originarias de los Estados Unidos de América, efectuadas principalmente por las empresas importadoras Gasoducto Baja Norte e Importadora Industrial ASAC, alcanzaron volúmenes considerables y se realizaron en condiciones de discriminación de precios, lo que causó daño a la producción nacional de la mercancía similar, mismo que se apreció en el deterioro de sus principales indicadores económicos y financieros, entre ellos, producción, utilización de la capacidad instalada, participación de mercado, ventas, empleo, utilidades de operación, flujo de caja, rendimiento de inversiones y capacidad de reunir capital.

141. En la Resolución de inicio de esta investigación, con base en la información y medios probatorios aportados por la solicitante, la Secretaría determinó que existían indicios suficientes para considerar que en el periodo enero a diciembre de 2001, las importaciones de la tubería con las especificaciones indicadas en el punto anterior originarias de los Estados Unidos de América se realizaron en presuntas condiciones de discriminación de precios y causaron daño a la producción nacional del producto similar.

142. Al respecto, en esta etapa de la investigación, Gasoducto Bajanorte manifestó que las importaciones investigadas no causaron daño a la industria nacional, puesto que en su mayor parte fueron resultado de una licitación que no le fue otorgada a la solicitante Tubacero en razón de que, a consideración de la empresa que efectuó dicho proceso, no cumplió satisfactoriamente factores técnicos y financieros requeridos, y no por el precio ofrecido por la productora norteamericana que obtuvo dicha licitación.

143. Con fundamento en lo dispuesto en los artículos 41 de la LCE, 59 y 64 del RLCE, y 3.1 al 3.6 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó los argumentos y medios probatorios aportados por los solicitantes y las partes comparecientes a fin de determinar la existencia o no de daño y causalidad a la industria nacional por causa de las importaciones de la tubería investigada, en condiciones de discriminación de precios, originarias de los Estados Unidos de América. Para ello, procedió conforme se indica a continuación:

- A.** Evaluó si aumentó el volumen de las importaciones investigadas, ajustadas conforme se describe más adelante, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo interno.
- B.** Analizó si en el periodo investigado las importaciones originarias de los Estados Unidos de América concurren al mercado mexicano a precios considerablemente inferiores al resto de las importaciones y a los del producto nacional similar; si su efecto fue deprimir los precios internos o impedir el aumento que, en otro caso, se hubiera producido y si su nivel de precios fue el factor determinante para explicar su comportamiento y la participación de las mismas en el mercado nacional.
- C.** Evaluó los efectos de las importaciones investigadas sobre los indicadores económicos y financieros relevantes de la producción nacional, considerados como se establece en el apartado de esta Resolución de efectos sobre la producción nacional.

Importaciones objeto de discriminación de precios

Volumen y valor de las importaciones

144. En la solicitud de inicio, con base en información sobre importaciones realizadas en el 2001, efectuadas por las empresas importadoras Gasoducto Baja Norte e Importadora Industrial ASAC, Tubería Laguna y Tubacero esgrimieron que el 100 por ciento de las importaciones que ingresan por las fracciones arancelarias 7305.11.01 y 7305.12.01 corresponden a tubería objeto de esta investigación.

145. Asimismo, indicaron que en un número significativo de operaciones de importación procedentes de los Estados Unidos de América por las fracciones 7305.11.01 y 7305.12.01 realizadas en el 2001, lo reportado como volumen por la Administración General de Aduanas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) corresponde a piezas y no a kilogramos, como la TIGIE lo establece, lo cual acreditaron con documentación que proporcionaron.

146. En los puntos 74 al 82 de la Resolución de inicio, la Secretaría describió los elementos que permitieron estimar, con los ajustes correspondientes, que el total de las importaciones por las fracciones 7305.11.01 y 7305.12.01 corresponde a tubería investigada, lo cual no fue desvirtuado por ninguna de las partes comparecientes. Sin embargo, en esta etapa de la investigación la Secretaría contó con un número mayor de pedimentos de importación con su correspondiente factura, proporcionados por Gasoducto Bajanorte y las empresas solicitantes, mismos que cubrieron el 81 y 95 por ciento del total importado de los Estados Unidos de América en 1999 y 2001, respectivamente, por las fracciones 7305.11.01 y 7305.12.01.

147. Con base en esta documentación, la autoridad investigadora realizó los ajustes, tanto en valor como en volumen (entre ellos piezas por kilogramos), en aquellas operaciones en que observó errores en lo registrado en el Sistema de Información Comercial de México con respecto a lo reportado en facturas y pedimentos que tuvo a la vista.

148. A partir de las estadísticas de importaciones del SIC-MEX por las fracciones arancelarias 7305.11.01 y 7305.12.01 y los ajustes a que se hace referencia en el punto anterior, se obtuvieron los montos de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta con diámetro exterior en un rango mayor de 16 pulgadas y hasta 48 pulgadas que se muestran en el siguiente cuadro.

Comportamiento de las importaciones de tubería investigada
Toneladas métricas

| Concepto | 1999 | 2000 | 2001 | Variación (%) | | |
|---------------------------------|--------|--------|--------|---------------|-------|-------|
| | a | b | c | (b/a) | (c/b) | (c/a) |
| - Importaciones Totales | 94,855 | 13,785 | 43,470 | -85.5 | 215.3 | -54.2 |
| - Importaciones de EUA | 7,434 | 4,220 | 42,310 | -43.2 | 902.7 | 469.1 |
| - Importaciones de otros países | 87,421 | 9,566 | 1,160 | -89.1 | -87.9 | -98.7 |

Fuente: Cifras del SICMEX ajustadas con facturas y pedimentos físicos.

Volumen de las importaciones dumping

149. Conforme a lo establecido en el apartado de discriminación de precios de esta Resolución, datos preliminares indican que las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, con diámetro exterior en un rango mayor de 16 pulgadas y hasta 48 pulgadas (406.4 a 1,219.2 milímetros), con espesores de pared de 0.188 a 1.000 pulgadas (4.77 a 25.4 milímetros), originarias de los Estados Unidos de América de las exportadoras comparecientes Oregon Steel (Napa Pipe) y Berg Steel se realizaron con márgenes de discriminación de precios de cero y 6.77 por ciento, respectivamente, en tanto que el resto de las exportaciones con un margen de 25.43 por ciento, aunque estos márgenes están sujetos a confirmación en la etapa final de la investigación.

150. Por otra parte, con información que obra en el expediente administrativo de esta investigación, los volúmenes de importaciones originarias de los Estados Unidos de América procedentes de las exportadoras Oregon Steel (Napa Pipe), Berg Steel y del resto de las exportadoras representaron el 95.3, 0.8 y 3.9 por ciento, respectivamente, de las importaciones totales de este país en el año 2001.

151. De esta manera, información preliminar indicaría que el 95.3 por ciento del volumen de importaciones originarias de los Estados Unidos de América se realizaron con un margen de dumping de cero por ciento y

únicamente el 4.7 por ciento en niveles de 6.77 y 25.43 por ciento; asimismo, las importaciones de tubería de este país se habrían efectuado con un margen de discriminación de precios, en promedio, de 1.04 por ciento, es decir de *minimis*. Es importante señalar que estos resultados están sujetos a confirmación en la etapa definitiva de la investigación, razón por la cual la Secretaría procedió a evaluar los indicadores pertinentes del artículo 3 del Acuerdo Antidumping, en los términos que a continuación se indican.

Comportamiento de las importaciones

152. En relación con las importaciones de tubería investigada importada de los Estados Unidos de América, Gasoducto Bajanorte argumentó que en el periodo analizado no mostraron un aumento considerable en términos absolutos o relativos (como parte de la producción nacional destinada al mercado interno o el consumo del mercado mexicano), ni concurren al mercado nacional para atender a los mismos consumidores y tampoco utilizaron los mismos canales de distribución.

153. Lo anterior, tomando en cuenta que en el periodo analizado, en particular de 2000 a 2001, la información estadística del SIC-MEX muestra que la estructura de importaciones totales del mercado mexicano registró una modificación, que vista de manera aislada indica un aparente incremento sustancial de las importaciones norteamericanas, pero que de forma global muestra que éstas sustituyeron a las de otros países.

154. En apoyo a esta afirmación, con base en lo descrito al respecto en la Resolución de inicio, Gasoducto Bajanorte indicó que de 1999 al 2001 las importaciones norteamericanas crecieron en tal magnitud que les permitió aumentar su participación de mercado de 7 al 67 por ciento, lo que se tradujo en el desplazamiento de los exportadores de otros países al dejarlos con tan sólo el 2 por ciento del mercado mexicano.

155. Sin embargo, el aumento de participación de mercado de las importaciones norteamericanas resultó insuficiente para contrarrestar el comportamiento de las importaciones totales, toda vez que éstas disminuyeron 54 por ciento de 1999 al 2001, lo que se reflejó en un descenso de su participación en el mercado mexicano de 22 puntos porcentuales en el 2001 con respecto al año anterior, lo cual muestra que las importaciones investigadas no ocasionaron efectos adversos sobre la producción nacional, puesto que la tubería importada, independientemente de su origen, registró una menor participación en el mercado mexicano en el 2001.

156. Además, en 2001 la mayor parte de la tubería de los Estados Unidos de América fue resultado de una licitación, misma que por la magnitud de producto involucrado difícilmente ocurrirá nuevamente; de tal manera que al excluir esta tubería, el desempeño de las importaciones investigadas sería contrario al descrito anteriormente; de hecho, en 2001 la tubería importada de este país que compitió en el mercado de mayoreo con la producción nacional alcanzó el nivel más bajo de los últimos años.

157. En relación con lo manifestado por la importadora compareciente, Tubacero y Tubería Laguna esgrimieron que las importaciones de los Estados Unidos de América realizadas en 2001, que en efecto en su mayor parte fueron resultado de una licitación, sin que por ello la legislación aplicable no las debe de considerar, registraron un aumento considerable y dados los volúmenes involucrados tuvieron efectos en otros canales de distribución, como el de mayoristas.

158. Asimismo, las solicitantes reiteraron que de 1999 a 2001, a pesar de que las importaciones totales disminuyeron, las procedentes de los Estados Unidos de América aumentaron tanto en términos absolutos como en relación con el mercado nacional, de manera que en 2001 alcanzaron una participación del 67 por ciento del consumo mexicano de la tubería objeto de esta investigación, lo que les permitió desplazar a la tubería de otros orígenes, estancar las ventas de la industria nacional y en consecuencia la utilización de su capacidad utilizada.

159. Por su parte, la Secretaría observó que las importaciones totales de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, de diámetro exterior mayor a 406.4 milímetros, indicadas en el punto 148 de esta Resolución, registraron una tendencia descendente en el periodo analizado: disminuyeron 86 por ciento en el 2000 en relación con el año anterior, pero aumentaron 215 por ciento en el periodo investigado, enero-diciembre de 2001. Este comportamiento se explica fundamentalmente por el desempeño que observaron las importaciones procedentes de los Estados Unidos de América.

160. En efecto, mientras que las importaciones de tubería objeto de esta investigación procedentes de otros orígenes disminuyeron 89 por ciento de 1999 al 2000, y continuaron con esta tendencia descendente al caer 88 por ciento en 2001, las originarias de los Estados Unidos de América disminuyeron 43 por ciento de 1999 al 2000, pero en 2001 aumentaron 903 por ciento en relación con el año anterior y 469 por ciento con respecto a 1999.

161. Sin embargo, con información preliminar y conforme a lo establecido en el apartado de discriminación de precios de esta Resolución, en 2001, únicamente el 4.7 por ciento del volumen de importaciones originarias de los Estados Unidos de América se habría realizado con márgenes de dumping mayores a los de *minimis*, aunque esta información está sujeta a confirmación en la etapa final de la investigación, como ya se ha apuntado.

162. Por otra parte, con el fin de evaluar si en el periodo investigado hubo un crecimiento de las importaciones en relación con el consumo interno y la producción nacional, se estimó el tamaño del mercado mexicano de la tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, de diámetro exterior mayor a 406.4 milímetros, a partir de las cifras de producción nacional menos exportaciones más los volúmenes de importaciones indicados en el punto 148 de esta Resolución.

163. Como resultado, se observó que las importaciones totales aumentaron su participación en el consumo nacional en 7 puntos porcentuales de 1999 a 2000, para luego disminuir en 23 puntos porcentuales en 2001, al pasar de 91 a 68 por ciento; es decir, una reducción de 16 puntos porcentuales acumulados en el periodo analizado.

164. Cabe destacar que, en contraste con la pérdida de participación de mercado de las importaciones totales, las originarias de los Estados Unidos de América la incrementaron significativamente al pasar de representar 7 por ciento en 1999, al 28 y 67 por ciento en 2000 y 2001, respectivamente (60 puntos porcentuales acumulados en el periodo analizado), mientras que las importaciones de otros orígenes disminuyeron su participación en el mercado mexicano de 78 por ciento en 1999 a 63 y 2 por ciento en 2000 y 2001, de forma respectiva; por su parte, la producción nacional solamente la aumentó 16 puntos porcentuales en el periodo analizado.

165. Sin embargo, es importante destacar que el incremento de la participación en el mercado mexicano de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América pudiera explicarse presumiblemente por razones competitivas de una de las exportadoras para la cual se encontró de forma preliminar margen de dumping de cero por ciento (sujeto a su confirmación en la etapa definitiva de la presente investigación). En el 2001, estas mercancías representaron el 95.3 por ciento de las importaciones totales procedentes de los Estados Unidos de América.

166. Por otra parte, el hecho de que dos productoras nacionales hayan participado en el proceso de licitación para la fabricación de la tubería a utilizarse en la construcción de un gasoducto, que finalmente fue otorgada a una empresa norteamericana, permite concluir que la tubería investigada y la de producción nacional (en el caso de que las productoras nacionales hubiesen ganado la licitación) concurren a los mismos mercados o consumidores y utilizan para ello los mismos canales de distribución; de hecho, en su escrito de comparecencia Gasoducto Bajante reconoce que las importaciones investigadas atienden los mismos mercados y emplean para ello iguales canales de distribución.

167. En suma, conforme a lo establecido en los artículos 41 de la LCE, 64 del RLCE y 3.2 de Acuerdo Antidumping, esta autoridad investigadora, contrario a la afirmación de la importadora compareciente, observó que las importaciones de la tubería investigada de los Estados Unidos de América mostraron una tendencia creciente en el periodo analizado, tanto en términos absolutos como en relación con el mercado nacional, que es un comportamiento opuesto al registrado por las importaciones de otros orígenes.

168. En efecto, de 1999 al 2001 las importaciones de Estados Unidos de América aumentaron 469 por ciento y con respecto al consumo nacional aparente también incrementaron su participación al pasar de 7 al 67 por ciento en el mismo periodo; por su parte, las de otros orígenes disminuyeron 99 por ciento y perdieron 76 puntos porcentuales de participación de mercado. Sin embargo, es importante destacar que con la información preliminar disponible hasta el momento, el comportamiento de las importaciones del país investigado sería posiblemente resultado de las que se realizaron con márgenes de dumping de *minimis*, que son la gran parte de las importaciones (95.3 por ciento).

Efectos sobre los precios

169. Tubería Laguna y Tubacero señalaron que en el periodo comprendido de diciembre de 2000 a marzo de 2001, la empresa norteamericana Sempra Energy International, en lo sucesivo Sempra Energy, efectuó el proceso de licitación 2001 para adquirir tubería con un diámetro de 30 pulgadas, en diversos espesores y con especificaciones que se encuentran dentro de la cobertura de producto investigado, para la construcción de un gasoducto en la península de Baja California.

170. Las solicitantes manifestaron que las propuestas económicas de los concursantes en dicha licitación se hicieron sobre la base de un lote de tubería de 30 pulgadas de diámetro, en diversos espesores, con recubrimientos interior y exterior y en tramos de diversas longitudes, bajo especificaciones API, así como otras requeridas por la empresa Sempra Energy.

171. En particular, Tubacero argumentó que en la licitación 2001, en la que participó al igual que Productora Mexicana de Tubería, se vio obligada a disminuir de forma "anormal" sus precios ante los ofrecidos por otro concursante, el cual, al final del proceso de puja propuso un precio que fue 16.5 por ciento menor que la primera postura que ella ofreció, pero también por debajo del precio al que se comercializa dicha tubería en los Estados Unidos de América mediante licitaciones.

172. Al respecto, las solicitantes argumentaron que no existe registro estadístico o documental de los precios prevalecientes en estos procesos, toda vez que éstos son confidenciales; sin embargo, señalaron que, tomando en cuenta las diferencias significativas en costos en los Estados Unidos de América y en el mercado nacional, principalmente en mano de obra y gastos fijos, el precio al que ganó la licitación 2001 el productor norteamericano, salvo incurriendo en prácticas de discriminación de precios, no alcanzaría el nivel de contribución marginal prevaleciente por los fabricantes norteamericanos de tubería para recuperar costos de fabricación y venta.

173. En este sentido, las solicitantes manifestaron que el contrato para la licitación referida, adjudicado por Sempra Energy al productor norteamericano a que se hace referencia en el punto anterior, generó que en el periodo enero-diciembre de 2001 (sobre todo en los últimos meses de este año), Gasoducto Baja Norte efectuara importaciones procedentes de los Estados Unidos de América por las fracciones 7305.11.01 y 7305.12.01, a un nivel de precio significativamente inferior al que prevalece en concursos o licitaciones similares en este país y en condiciones de discriminación de precios, en particular por la primera de las fracciones indicadas, puesto que a través de ella, la empresa mencionada realizó prácticamente el total de sus importaciones.

174. En relación con lo argumentado por las solicitantes, Gasoducto Bajanorte indicó que, en efecto, en 2001 efectuó importaciones de tubería objeto de investigación para la construcción de un gasoducto en la península de Baja California, mismas que fueron resultado de la licitación efectuada por Sempra Energy, proceso abierto y en donde las cinco empresas participantes, entre ellas Tubacero y Productora Mexicana de Tubería, conocieron en todo momento el precio ofertado más bajo, por lo que no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

175. Gasoducto Bajanorte manifestó que, tomando en cuenta el precio base de la licitación 2001, las posturas de las participantes fueron relativamente cercanas entre ellas, de manera que al final del proceso los precios que ofrecieron son cercanos a sus costos económicos, incluyendo ganancias normales; ello en virtud de que en industrias como la que nos ocupa, donde la tecnología de producción es relativamente estandarizada en todo el mundo, los costos de las participantes no difieren en forma significativa.

176. Esta importadora argumentó que en principio, la licitación 2001 le fue adjudicada al productor norteamericano que ofreció el precio más bajo, pero luego de realizarle la auditoría correspondiente a fin de verificar el cumplimiento de los requisitos requeridos (por una empresa consultora internacional), la licitación le fue retirada por incumplimiento de la misma. En consecuencia, Sempra Energy procedió a realizar a Tubacero, productor que presentó la segunda mejor oferta, las auditorías correspondientes a mediados de marzo de 2001.

177. A consideración de Sempra Energy, los resultados de estas auditorías indicaron que Tubacero no cumplía con los requisitos técnicos y financieros requeridos, por lo que la licitación 2001 no le fue adjudicada, pero no porque hubiese ofrecido un precio mayor que el del productor norteamericano que finalmente obtuvo la licitación, sino por factores técnicos y financieros que no cumplió este productor nacional, de acuerdo con opinión del auditor, mismos que, según lo manifestado por la importadora compareciente, se listan más adelante.

178. Aunado a lo anterior, Gasoducto Bajanorte indicó que las licitaciones presentan las siguientes características: participan sólo los productores que a su consideración cumplen con las condiciones y requisitos establecidos en las mismas; se realizan para adquirir generalmente considerables volúmenes de producto con características y especificaciones particulares (productos hechos a la medida), lo que permite aprovechar mayores economías de escala y una menor incertidumbre para el proveedor, por precios más bajos en comparación con mercados de mayoristas; las licitaciones hacen más eficiente la competencia entre los participantes, toda vez que la relación entre dos o más eventos de este tipo de una misma industria permite la posibilidad progresiva de conocer los costos económicos de un participante con mayor precisión mediante la revelación de sus posturas.

179. Lo contrario ocurre en los mercados de mayoristas, donde los precios son más altos y participan todas las empresas, mismas que obedecen exclusivamente a la oferta y demanda del producto, por tanto, estos mercados son menos eficientes que la comercialización mediante licitaciones.

180. Tomando en cuenta lo indicado en los dos puntos anteriores, Gasoducto Bajanorte esgrimió que las importaciones que realizó en el periodo investigado, resultado de la licitación 2001, no pudieron ocasionar

distorsiones en los precios de la tubería del mercado nacional por lo siguiente: fueron independientes del mercado mayorista nacional y sus precios son únicamente los del concursante que la obtuvo y a los que de hecho se comercializó la tubería, puesto que antes de cerrarse el proceso de licitación, las demás pujas son precios hipotéticos de un mercado que todavía no existe.

181. Adicionalmente, Gasoducto Bajanorte argumentó que durante el periodo analizado, en particular en 2001, el precio promedio de las importaciones de los Estados Unidos de América fue más alto que el correspondiente a otros orígenes; además, en el 2001 aumentó con respecto al que registraron en el 2000, por lo que, conforme a lo establecido en el artículo 64 del RLCE, no existe relación entre el precio de las importaciones de este país y su crecimiento en el mercado mexicano.

182. Por otra parte, para que se acredite la supuesta contención de precios que registró la industria nacional en el periodo investigado, en términos de lo señalado en el artículo citado en el punto anterior, esta importadora indicó que es necesario que se establezca cuál hubiera sido el alza razonable que los precios nacionales hubieran observado de no haber incurrido las importaciones investigadas en supuestas condiciones de discriminación de precios.

183. Con el fin de desvirtuar lo argumentado por Gasoducto Bajanorte, las solicitantes reiteraron que las importaciones investigadas se realizaron en condiciones de discriminación de precios y se ubicaron con márgenes de subvaloración con respecto al precio nacional, en particular del precio de Tubacero, por lo que influyeron en los precios de la industria nacional. En apoyo a sus afirmaciones argumentaron lo siguiente:

- A.** La importadora compareciente no prueba ni demuestra que los precios ofrecidos por la productora norteamericana Oregon Steel (Napa Pipe), quien finalmente obtuvo la licitación 2001, correspondieron al valor normal a los que comercializa la tubería en los Estados Unidos de América.
- B.** El precio ofrecido por Tubacero en la licitación 2001 es mayor que el registrado en la documentación que ampara las operaciones de exportación de la productora norteamericana Oregon Steel (Napa Pipe), ello al ajustar los valores ofrecidos en función de costos financieros.
- C.** No es claro si la negociación entre Oregon Steel (Napa Pipe) y Sempra Energy se ajustó a lo establecido en la licitación 2001 o se efectuó bajo otras condiciones, toda vez que al cerrarse este proceso, el mismo fue cambiado ante el incumplimiento del primer ganador y la supuesta "incapacidad" de Tubacero para cumplir su oferta.
- D.** Si bien las licitaciones se realizan por razones de normatividad, políticas de adquisiciones u otros motivos, y permiten la comercialización de productos de manera eficiente y organizada, no por ello constituyen mercados diferentes o aislados a los de mayoristas. De hecho, las empresas mexicanas productoras de la tubería objeto de esta investigación, distribuyen esta mercancía tanto por medio de estos procesos como a través de los mercados de mayoreo.
- E.** Los productores que obtienen las licitaciones de tubería, como la efectuada por Sempra Energy, al colocar volúmenes considerables, y por tanto cubrir la mayor parte de sus costos fijos, pueden concurrir a otros canales de distribución con mayores ventajas competitivas al poder comercializar su producto a precios más flexibles, afectando con ello a productores que participan o no en las licitaciones, tal como ocurrió, en el marco de la licitación 2001, a las empresas mexicanas Productora Mexicana de Tubería y Tubería Laguna.
- F.** Aun cuando los volúmenes involucrados en las licitaciones son considerables, en ocasiones son iguales o incluso menores a los realizados en el mercado de mayoreo, por tanto sus precios también pueden ser menores a los observados en este último canal de comercialización.
- G.** Con base en información estadística del SIC-MEX y lo señalado en la Resolución de inicio, en el periodo investigado el precio promedio de las importaciones norteamericanas investigadas se ubicó por debajo del precio promedio de las de otros orígenes, ello a pesar de que estas últimas no incluyen accesorios, como las norteamericanas.
- H.** Si bien el precio promedio de las importaciones investigadas creció 19 por ciento en el periodo investigado con respecto al anterior comparable, ello también obedece a que éstas corresponden a tubería con accesorios, lo que no ocurrió con las efectuadas en el periodo previo. Por ello, contrario a lo señalado por Gasoducto Bajanorte, existe relación entre el precio de las importaciones y el crecimiento de las mismas en el mercado mexicano, aun cuando éstas se hayan realizado como resultado de una licitación que dicha importadora consideró de "carácter extraordinario".
- I.** La industria nacional de la tubería objeto de investigación registró una contención de sus precios, puesto que la inflación alcanzó el 4.4 por ciento y los costos de sus insumos se ubicaron por arriba de este incremento, mientras que el precio de la tubería nacional sólo creció 1 por ciento.

184. A partir de los argumentos de la importadora Gasoducto Bajanorte y las solicitantes, la Secretaría consideró que el hecho de que las importaciones investigadas, efectuadas en 2001, se hayan realizado como resultado de una licitación, en donde los participantes conocieron las posturas de precios, y que los mismos pudieran ser cercanos a sus costos, ello no asegura que no se hayan realizado en condiciones de discriminación de precios.

185. Por otra parte, a partir de los argumentos y medios probatorios aportados por Gasoducto Bajanorte y las solicitantes, entre ellos el historial electrónico de la licitación, la Secretaría apreció que, en efecto, al cierre de este proceso, el valor ofrecido por Tubacero fue menor que el de Oregon Steel (Napa Pipe).

186. Sin embargo, en el contrato sobre los términos y condiciones en que se otorgó dicha licitación a Oregon Steel (Napa Pipe), esta autoridad investigadora apreció que el valor del pago total aceptado por esta productora norteamericana fue 4 por ciento menor al que ofreció al cierre de la licitación, lo cual indica que en efecto, el contrato para la fabricación de tubería se negoció en un valor menor al ofrecido al cierre de la licitación. No obstante, aún así, conforme a lo señalado en el apartado de discriminación de precios de esta Resolución, las importaciones de tubería resultado de esta licitación se habrían realizado con márgenes de discriminación de precios igual a cero, de acuerdo con información de carácter preliminar.

187. Por otra parte, tanto la importadora Gasoducto Bajanorte como las solicitantes coincidieron en señalar que mediante las licitaciones, en particular las correspondientes a tubería objeto de investigación, generalmente involucran grandes volúmenes, mismos que permiten aprovechar economías de escala y con ello recuperar cuando menos costos fijos, y por tanto precios más bajos. Sin embargo, a partir de medios probatorios aportados por Tubacero sobre sus ventas mediante licitaciones y por mayoreo, la Secretaría apreció que lo señalado para el primer canal de comercialización, también ocurre para el segundo, al menos en el mercado nacional.

188. Tomando en cuenta lo anterior, la Secretaría consideró que si bien las licitaciones de la tubería objeto de investigación pueden responder a características específicas, entre ellas cuestiones de normatividad, políticas de adquisiciones u otros motivos, este hecho per se no las hace mercados aislados y sin influencia sobre otros canales de comercialización como ventas al mayoreo. No obstante, en la siguiente etapa de este procedimiento, las partes comparecientes podrán aportar mayores elementos al respecto.

189. Por otra parte, para efecto de estimar los precios correspondientes a la tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, de diámetro exterior mayor a 406.4 milímetros, la Secretaría calculó el precio promedio de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América y de las procedentes de otras fuentes de abastecimiento, para 2001 y los dos años anteriores. Para ello, consideró las cifras de valor y volumen de las importaciones reportadas por el SIC-MEX, ajustadas conforme a lo indicado en los puntos 147 y 148 de esta Resolución.

190. En cuanto al precio promedio de las importaciones totales originarias de países distintos del investigado, puesto en puerto de entrada, disminuyó 11 por ciento de 1999 a 2000, pero aumentó 66 por ciento en el 2001. Por lo que se refiere al precio promedio de las importaciones de Estados Unidos de América, se observó que en el 2000 disminuyó 19 por ciento con respecto al registrado en 1999, para aumentar 21 por ciento en el 2001 y ubicarse 6 por ciento por debajo del precio promedio que en conjunto observaron las importaciones procedentes de otras fuentes de abastecimiento.

191. El comportamiento del precio promedio de la tubería investigada de los Estados Unidos de América, de acuerdo con documentación aportada por las solicitantes y la importadora Gasoducto Bajanorte sobre operaciones de importación de mercancía procedente de este país realizadas durante el periodo analizado, se explica en razón de que durante 1999 y 2001 se importó tubería con recubrimiento, mientras que la importada en 2000 no presentaba esta característica. Asimismo, es importante destacar que en 2001, el precio promedio que alcanzaron estas importaciones es resultado fundamentalmente de las procedentes de la exportadora Oregon Steel (Napa Pipe), puesto que, como se ha indicado anteriormente, representaron el 95.3 por ciento de las totales de este país.

192. Por otra parte, con base en la información proporcionada por las solicitantes sobre las ventas a nivel planta de la industria nacional de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, de diámetro exterior mayor a 406.4 milímetros, es decir precios que corresponden a una mezcla de diámetros y grados de acero, pero que no incluyen accesorios ni doble junta, la Secretaría calculó el precio promedio ponderado de venta al mercado interno de la industria nacional, de las solicitantes y de otro productor nacional no solicitante, que en conjunto representaron el 81 por ciento de la producción nacional.

193. Los resultados indicaron que en el 2000 el precio promedio ponderado de venta al mercado interno de la industria nacional de la tubería objeto de investigación disminuyó 11 por ciento en relación con el año anterior, para aumentar menos del 1 por ciento en el 2001. En cuanto al precio promedio de venta al mercado

interno por empresa productora, la información aportada por las solicitantes muestra que en el periodo analizado (1999-2001) el precio de Tubacero disminuyó 21 por ciento y el de Tubería Laguna en 0.6 por ciento, en tanto que el de Productora Mexicana de Tubos aumentó 13 por ciento; en conjunto, el precio de estas empresas disminuyó 9 por ciento.

194. Al respecto, de acuerdo con información del Banco de México sobre precios al consumidor, la Secretaría apreció que en efecto, en 2001, la inflación acumulada alcanzó el 4.4 por ciento, que es contrario al comportamiento de los precios de la industria nacional y de las tres empresas indicadas en el punto anterior.

195. Por otra parte, Gasoducto Bajanorte argumentó que debido a las características propias de la licitación 2001, la comparación equitativa entre el precio de la tubería investigada y el precio nacional debe realizarse a partir de los precios ofertados en dicha licitación, dados los volúmenes involucrados. En consecuencia, los precios de las importaciones efectuadas bajo esta licitación se ubicaron cuando menos 3 por ciento por arriba del precio que ofertó Tubacero.

196. Con respecto a lo argumentado por Gasoducto Bajanorte en el punto precedente, la Secretaría lo desestimó en razón de que, tal como se señaló anteriormente, en el contrato para la fabricación de la tubería involucrada en la licitación 2001 el valor del pago total aceptado por Oregon Steel (Napa Pipe), es 4 por ciento menor al que ofreció esta empresa al cierre de esta licitación, y de que, si bien las licitaciones involucran grandes volúmenes, mismos que permiten aprovechar economías de escala y con ello recuperar cuando menos costos fijos y por tanto ofrecer precios más bajos, ello también ocurre mediante ventas al mayoreo, al menos en el mercado nacional.

197. Por su parte, las solicitantes han argumentado que la comparación del precio de las importaciones investigadas con el precio de venta al mercado interno de la industria nacional, debe considerar ambos productos en términos equivalentes, tanto comerciales como en relación con los accesorios o acabados que pudieran incluir.

198. En este sentido, han reiterado que el precio promedio de las importaciones procedentes de los Estados Unidos de América, en particular las efectuadas por Gasoducto Baja Norte por la fracción arancelaria 7305.11.01, obtenidos a partir de la información reportada por el SIC-MEX, corresponden a tubería investigada con accesorios, puestas en Mexicali, Baja California; en consecuencia, Tubacero argumentó que el precio de estas importaciones es comparable con el de la tubería nacional pero con los mismos accesorios y puestas en el mismo lugar que la tubería importada.

199. Al respecto, en esta etapa de la investigación, la Secretaría tuvo a la vista 599 copias de pedimentos de importación con sus respectivas facturas proporcionados por las solicitantes y Gasoducto Bajanorte sobre importaciones de tubería de los Estados Unidos de América efectuadas en el periodo enero-diciembre de 2001, mismos que cubren el 95.3 por ciento del total importado de ese país en este año. Esta documentación describe tubería con revestimiento tanto interno como externo y doble junta, puesta en Baja California.

200. En consecuencia, la Secretaría solicitó a Tubacero los montos de tubería con costura que fabricó en 2001 con especificaciones iguales a la importada de los Estados Unidos de América en este año, así como el precio al que habría vendido esa tubería puesta en Mexicali, Baja California, indicando el costo por concepto de los accesorios, revestimiento en la planta en donde se realizaría este proceso de haber ganado la licitación, doble junta, los costos de flete y seguro por transportación.

201. En respuesta, Tubacero señaló que fabricó tubería de 30 pulgadas de diámetro de acero X-70 y adjuntó 2 facturas de venta de esta tubería puesta en su planta, así como los costos por concepto de recubrimientos (correspondientes a la empresa que finalmente realizaría este proceso), doble junta, flete y seguro en que se incurriría para llevarla a Mexicali, Baja California. Aunado a lo anterior, a partir de la información aportada por esta solicitante sobre sus ventas mediante licitaciones y por mayoreo, la Secretaría apreció que comercializó también otros volúmenes de tubería de 30 pulgadas, aunque con acero distinto del X-70.

202. Por lo indicado anteriormente, al precio promedio ponderado de venta al mercado interno de la industria nacional y del correspondiente al de las solicitantes y de otro productor no solicitante, la Secretaría sumó los costos por concepto de revestimientos, doble junta y los correspondientes a flete y seguro por transportación para llevar la tubería a Mexicali, Baja California; estos costos, como se señaló en el punto anterior, fueron proporcionados por Tubacero, quien en 2001 representó el 24 por ciento de la producción nacional. Cabe señalar que en el caso de la tubería nacional y la correspondiente a la de las solicitantes y de otro productor nacional, incluye diversos diámetros; en el caso de Tubacero, se considera únicamente tubería de 30 pulgadas.

203. Como resultado se observó que en el 2001 el precio promedio de las importaciones procedentes de

los Estados Unidos de América que se realizaron con márgenes de discriminación de precios de cero por ciento, es decir, las efectuadas por la importadora Gasoducto Bajanorte, se ubicó 4 y 3 por ciento por debajo del precio de venta de la tubería de la industria nacional y de la fabricada por las solicitantes y del otro productor no solicitante, quien también participó en la licitación 2001, respectivamente, y hasta 15 por ciento por debajo del precio de la tubería de 30 pulgadas de Tubacero.

204. Asimismo, se apreció que en el periodo investigado, el precio promedio de las importaciones procedentes de los Estados Unidos de América que se realizaron con márgenes de discriminación de precios en niveles de 6.77 y 25.43 por ciento, se ubicó significativamente por arriba del precio de venta de la tubería de la industria nacional y de la fabricada por las solicitantes y del otro productor no solicitante, así como de la tubería de 30 pulgadas de Tubacero.

205. Cabe reiterar que, tal como se ha señalado anteriormente, durante el 2001 las importaciones procedentes de los Estados Unidos de América que incurrieron en discriminación de precios de cero por ciento, representaron el 95.3 de las importaciones totales de este país, mientras que las que se realizaron en condiciones de discriminación de precios lo hicieron con márgenes de dumping en niveles de 6.77 y de 25.43 por ciento, pero representaron sólo el 4.7 por ciento del total importado de los Estados Unidos de América. Es importante destacar que este último margen de dumping, por los motivos señalados en el apartado indicado, en esta etapa de la investigación fue calculado con información proporcionada por las solicitantes, a diferencia del margen calculado para las exportadoras que comparecieron.

206. A partir de lo indicado en los puntos 169 al 205 de esta Resolución, la Secretaría consideró de forma preliminar que la significativa subvaloración entre el precio correspondiente a la mayor parte de las importaciones procedentes de los Estados Unidos de América y los precios de fabricación nacional del producto similar podría estar vinculado más a factores competitivos, que a prácticas de discriminación de precios. Sin embargo, dado que el margen encontrado para dichas importaciones es preliminar y está sujeto a su confirmación, en esta etapa de la investigación la Secretaría se vio impedida a llegar a una determinación definitiva sobre los efectos en los precios internos causados por las importaciones de Estados Unidos de América que ingresaron al mercado nacional en presumibles condiciones de dumping, como lo establece el Acuerdo Antidumping.

Efectos sobre la producción nacional

207. En la solicitud, con base en estadísticas reportadas por la CANACERO para el periodo comprendido de 1992 al 2001 ("10 años de estadística siderúrgica"), Tubería Laguna y Tubacero indicaron que durante el periodo analizado se registró una contracción en la demanda de la tubería investigada debido a la falta de autorización presupuestal a Petróleos Mexicanos para construir una red de conducción, transportación y recolección de hidrocarburos.

208. En ese contexto, Tubería Laguna y Tubacero argumentaron que en el periodo investigado, enero-diciembre de 2001, las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta de diámetro exterior mayor a 406.4 milímetros, originarias de los Estados Unidos de América, realizadas en condiciones de discriminación de precios, causaron daño a la producción nacional de la mercancía similar, lo que se reflejó en el deterioro de sus principales indicadores económicos y financieros, entre ellos, producción, utilización de la capacidad instalada, participación de mercado, ventas, empleo, utilidades de operación, flujo de caja, rendimiento de inversiones y capacidad de reunir capital.

209. En el punto 162 de la Resolución de inicio, con base en los resultados del análisis de los argumentos y pruebas aportados por las solicitantes, la Secretaría determinó que existieron indicios suficientes para considerar que en el periodo enero a diciembre de 2001, las importaciones de tubería investigada procedente de los Estados Unidos de América se realizaron en presuntas condiciones de discriminación de precios y causaron daño a la producción nacional del producto similar.

Efectos en los indicadores económicos

210. En esta etapa de la investigación, la importadora Gasoducto Bajanorte argumentó que las importaciones que efectuó en 2001, además de que no se realizaron en condiciones de discriminación de precios, fueron consecuencia de la licitación llevada a cabo por Sempra Energy para la construcción de un gasoducto en la península de Baja California, referida en el punto 174 de esta Resolución.

211. Esta importadora manifestó que los resultados de las auditorías realizadas a Tubacero, a que se hace referencia en el punto 176 de esta Resolución, se relacionan con el no cumplimiento de factores técnicos, de logística y financieros por parte de esta solicitante, así como probables deficiencias de la calidad del producto y las condiciones de pago solicitadas, mismos que en conjunto llevaron a poner en duda el abasto oportuno de la tubería por parte de este productor nacional; estos resultados se listan a continuación:

- A. Tubacero no se encuentra integrado verticalmente, por lo que depende de terceros para abastecerse de placa de acero, factor relevante debido a la escasez de este insumo que se presenta de manera ocasional.
- B. La maquinaria de producción de este productor nacional podría sufrir desperfectos en momentos críticos, dada la falta de uso en los últimos 3 años y de un mantenimiento inadecuado.
- C. Esta solicitante propuso comenzar las entregas de tubería por lo menos siete meses después de la adjudicación de la licitación, es decir, a finales de octubre o principios de noviembre, mientras que el inicio de la construcción del gasoducto estaba previsto para agosto.
- D. El método de producción propuesto por Tubacero podría producir un número sumamente elevado de piezas de tubería con defectos, de tal forma que para reemplazarlas con oportunidad, este productor nacional tendría que producir un excedente mayor de tubería que el observado con el método utilizado por empresas de los Estados Unidos de América.
- E. No existe línea ferroviaria directa entre Monterrey y Mexicali o Tijuana por el territorio mexicano, por lo que, independientemente del lugar en que se realizara el recubrimiento, Monterrey o Houston, toda la tubería tendría que transportarse por los Estados Unidos de América, lo que hubiera significado cruzar dos veces la frontera entre estos países y por lo tanto realizar cuatro despachos aduaneros para la entrega final de la tubería en Baja California.
- F. En el periodo en que se realizó la licitación 2001, Tubacero presentaba fragilidad financiera, en particular, falta de liquidez, escasez de capital de trabajo e insuficiente información para evaluar la situación financiera de la empresa, por lo que Sempra Energy requirió que este productor nacional proporcionara una carta de crédito o un performance bond.
- G. Por lo señalado en los incisos anteriores, el productor solicitante tendría que hacer un esfuerzo hasta el límite de sus capacidades para cumplir con la meta de iniciar las entregas en agosto de 2001, lo cual eliminaba prácticamente cualquier margen de tiempo para enfrentar cualquier evento imprevisto.
- H. Por otra parte, la planta donde se realizaría el recubrimiento de la tubería no operaba con especificaciones que establece un sistema de calidad ISO; además, esta planta no había operado en el transcurso del año anterior y el equipo de trabajo para el recubrimiento estaba siendo utilizado en otro estado del país.
- I. Asimismo, la planta donde se realizaría el recubrimiento se ubica lejos de las instalaciones de Tubacero, aunque en la misma ciudad, lo que podría causar deterioro de la tubería por las maniobras para llevar el producto del molino a la planta para su recubrimiento y de ésta al lugar donde se utilizaría.
- J. Tubacero propuso realizar el proceso de doble junta (producir tubería de 80 pies de longitud soldando dos juntas separadas de 40 pies) en campo, después de la entrega de la tubería, lo que significaba que la revisión de las dobles juntas se efectuara con equipo estándar de rayos "X", lo que podría dar por resultado tubería con deficiencias de calidad, mientras que en su planta, este proceso podría ser revisado de forma exhaustiva con equipo especializado, lo que permitiría asegurar su correcta realización y la calidad de la tubería.
- K. Para que Tubacero pudiera realizar el proceso de doble junta en campo (trabajo de soldadura, recubrimiento e inspección de la tubería), Sempra Energy tendría que proporcionar los patios de almacenamiento para acomodar enormes plataformas en lugares cercanos en donde se utilizaría la tubería, lo cual retrasaba el acceso y la disponibilidad de la tubería, aun después de entregada.
- L. Tubacero solicitó un anticipo de 50 por ciento del costo de la fabricación de la tubería (lo cual, no se acreditó, toda vez que Gasoducto Bajanorte indicó que no se guardó la minuta en donde el productor nacional hizo tal petición) y proporcionó un calendario de pagos, del cual se desprendía que prácticamente el 64 por ciento del costo total de la orden tendría que ser pagado por Sempra Energy antes de que tuviera tubería, lo cual era contrario a lo establecido en las bases de la licitación (una práctica común de pago de 30 días a partir de la salida de un tren de la planta con la tubería, sin ningún anticipo ni pagos por adelantado). Aunque las mismas bases establecían que el proveedor podía proponer algún descuento o un término alternativo de pago, es evidente que debería hacerse en el mismo espíritu de la condición establecida, a manera de ejemplo reducir el término de pago de 30 a 15 días o algo similar, pero no solicitar más de la mitad del monto de la licitación por adelantado.

212. Gasoducto Bajanorte argumentó que, en conjunto, los factores indicados en el punto anterior en que incurrió Tubacero, fueron determinantes para que se le adjudicara la licitación al productor norteamericano Oregon Steel (Napa Pipe), que ofreció el tercer precio más alto en este proceso, por encima del ofrecido por el

productor nacional, pero que representaba una fuente segura y confiable del producto, a un precio competitivo y que cumplía, o incluso excedía, la calidad de entrega y los estándares requeridos, toda vez la amplia relación comercial que se tiene con esta productora.

213. En consecuencia, Gasoducto Bajanorte argumentó que las importaciones de tubería procedentes de los Estados Unidos de América no pudieron ser la causa del daño a la industria nacional: en el caso de Tubacero, por lo indicado en el punto anterior y no por precios; en cuanto a Tubería Laguna, toda vez que no participó en la licitación a que se hace referencia, puesto que no produce tubería con las especificaciones requeridas en la licitación 2001.

214. En todo caso, la pérdida de esta licitación por parte de la industria nacional, dada su magnitud en cuanto a volumen, ocasionó que ésta necesariamente observara una discontinuidad en los beneficios en el corto plazo y explicaría el deterioro alegado por las solicitantes. Sin embargo, las importaciones investigadas no tuvieron efectos sobre la producción nacional, toda vez que en el 2001, los principales indicadores de la industria nacional mostraron un desempeño favorable, sobre todo si se considera el comportamiento de la industria siderúrgica nacional e internacional. En ese sentido, tal como lo establecen los artículos 64 del RLCE y 3.5 del Acuerdo Antidumping, el análisis de daño debe comprender el periodo investigado y no los previos anteriores comparables.

215. A fin de desvirtuar lo argumentado por la importadora compareciente, Tubacero indicó que en el marco de la licitación 2001 cumplió con la propuesta técnica y la calificación positiva, puesto que en las bases de ese proceso se establece que sólo aquellos proveedores que hubieran recibido aprobación de sus propuestas técnicas estarían en capacidad de participar en la licitación referida.

216. Lo anterior es indicativo de que esta licitación no le fue adjudicada debido al comercio desleal practicado por empresas norteamericanas, pero no por incumplimiento de requisitos técnicos y financieros establecidos. De hecho, el informe de auditoría que le fue practicada únicamente expresó preocupación sobre aspectos específicos de entrega a tiempo y de mantenimiento de maquinaria. En apoyo a su afirmación aportó diversa documentación, con base en la cual argumentó lo que se indica a continuación.

217. Tubacero indicó que un productor totalmente integrado no necesariamente reduce los riesgos de retrasos si su operación es ineficiente o carece de calidad, tal como el productor norteamericano al que inicialmente se le otorgó la licitación, mismo que está integrado a nivel de abasto de insumos. Por ello, la no integración, como es su caso, significa una oportunidad para tener diferentes alternativas eficientes de suministro de insumos y asegurar que los métodos de fabricación sean los óptimos y que se cumpla con la calidad y tiempos de entrega.

218. Esta solicitante manifestó que, en todo caso, la falta de integración vertical respecto a insumos es aplicable también a Oregon Steel (Napa Pipe), puesto que dentro de las especificaciones solicitadas por la licitación 2001, relativas al acero y calidad en la superficie para lograr una buena condición para el recubrimiento exterior de la tubería, requieren de un proceso de vaciado de acero continuo, con el cual no cuenta la productora norteamericana Oregon Steel, integrada con Napa Pipe; por ello, el planchón de acero que se utilizó para fabricar la tubería de la licitación 2001 debió ser suministrado por un tercero.

219. Por otra parte, Tubacero indicó que en los últimos diez años ha trabajado y operado su maquinaria y equipo en forma continua, conforme a los ciclos de la industria, aplicando sistemas de mantenimiento preventivo y correctivo de acuerdo con lo que establecen los programas de aseguramiento de calidad ISO-9000 y API-Q1, lo cual podría ser constatado por la opinión de un perito especializado. Asimismo, señaló que la disponibilidad de sus equipos se encuentra en el rango de 85 a 90 por ciento, parámetros aceptables en la industria; además, cuenta con equipos de respaldo para producir la tubería objeto de investigación.

220. Asimismo, la solicitante argumentó que para fabricar tubería, utiliza el método de rolado continuo que es aceptado por la industria petrolera, mismo que asegura mejores resultados en la soldadura que el proceso de punteo discontinuo empleado por Oregon Steel (Napa Pipe). En consecuencia, el nivel de producto con deficiencias durante su fabricación se ubica entre el 1 y 2 por ciento, rango que está entre los mejores de la industria fabricante de tubería para la conducción de fluidos petroleros en los Estados Unidos de América y en el mercado internacional, por tanto no requiere de excedentes para reemplazar tubería con defectos.

221. Por otra parte, indicó que la empresa destinada para efectuar los recubrimientos de la tubería, al igual que ella misma, trabaja conforme a las necesidades del mercado, por lo tanto registra periodos de inactividad normales; asimismo, esta empresa se ubica en el área metropolitana de Monterrey, a una distancia cercana a sus instalaciones, cuenta con reconocimiento de empresas de certificación y con los equipos y controles necesarios para cumplir con las especificaciones de la tubería requerida por la licitación 2001 y de la industria

petrolera; de hecho, el proceso de recubrimiento de tubería lo realiza bajo supervisión de Tubacero y bajo la norma de calidad ISO-9000 y la API-Q1, que es la certificación relevante dentro de la industria petrolera.

222. Tubacero indicó que esta empresa dispone de infraestructura para el transporte de tubería por tractocamión y/o ferrocarril y cuenta, al igual que ella, con patios y equipo especializado para la carga y descarga, lo que evita riegos de deterioro del producto.

223. Asimismo, Tubacero indicó que cuenta con diseño y equipos para efectuar la doble junta de 80 pies en su planta, con soldadura automática mediante el método DSAW, proceso controlado e inspeccionado con equipo de rayos "X" de alta tecnología; asimismo, aplica recubrimiento en la unión soldada con las especificaciones establecidas en la licitación 2001. Sin embargo, sin cargos para la importadora Gasoducto Bajanorte, ofreció llevar a cabo este proceso en un punto cercano al área de instalación de la tubería, sin menoscabo de la calidad y oportunidad en la entrega, pero nunca requirió que esta importadora recibiera la tubería antes de ser unida.

224. Esta solicitante, argumentó que dispone de la capacidad suficiente para manejar problemas complejos de transporte (terrestre, ferroviario o marítimo) para entregar tubería de forma oportuna, independientemente de los cruces de frontera; prueba de ello, es que recientemente, para el proyecto "UECH" de Petróleos Mexicanos, proporcionó tubería con la calidad requerida y en tiempo oportuno; para ello requirió internar la tubería a Houston, TX, para aplicar recubrimiento y lastrado, para posteriormente regresar vía marítima hasta el puerto de Dos Bocas, Tabasco.

225. Finalmente, Tubacero señaló que ofreció iniciar las entregas de tubería después de 3 meses y 1 semana a partir de la fecha de adjudicación de la orden de compra y no 7 meses después, como lo afirma la importadora compareciente.

226. En consecuencia, Tubacero argumentó que, contrario a lo señalado por la importadora compareciente, contó con la capacidad para proporcionar la tubería con las especificaciones y tiempos de entrega requeridas por Sempra Energy para la licitación 2001, lo cual podría ser constatado por un perito especializado.

227. Como prueba de lo anterior, Tubacero indicó que al tiempo que Sempra Energy le comunicó que no le adjudicaría la licitación 2001, le solicitó que participara en relación con los requerimientos de todos los laterales de tubería para el proyecto donde se utilizaría la tubería de la licitación referida. Además, señaló que en junio de 2002 suministró en tiempo y calidad tubería de 30 pulgadas de diámetro, API-5L X-70, que representó el 56 por ciento del total de la tubería requerida para el proyecto Gasoducto Roma Texas a Monterrey, N.L., el resto se importó de los Estados Unidos de América del fabricante Oregon Steel (Napa Pipe). Para ello, también se le practicó una auditoría, la cual fue realizada por el mismo auditor externo que lo hizo en la licitación 2001.

228. Por otra parte, Tubacero indicó que a fin de dar confianza y seguridad con respecto a su situación financiera, obtuvo opciones de apoyo tanto de una empresa internacional como de una institución financiera mexicana para respaldar la operación específica de fabricación de tubería para la licitación 2001, información que de forma oportuna proporcionó a Sempra Energy; de hecho, le aportó la documentación que indicaba el apoyo financiero ofrecido por parte de la institución financiera mexicana referida para financiar el capital de trabajo requerido para la fabricación de la tubería; asimismo, indicó que siempre estuvo dispuesta a proporcionar un performance bond como garantía de buen desempeño.

229. Por otra parte, Tubacero indicó que, conforme a su calendario de pagos, propuso términos de pago distintos a los establecidos en las bases de la licitación 2001, lo cual tuvo por objeto apoyar su precio en este proceso, pero no por razones de fragilidad o falta de apoyo financiero.

230. En consecuencia, las solicitantes reiteraron que las importaciones de tubería objeto de investigación provenientes de los Estados Unidos de América causaron daño a la industria nacional, en particular a Tubacero y Productora Mexicana de Tubería quienes participaron en la licitación 2001, esta última recientemente dejó de operar ante los volúmenes considerables de las importaciones desleales de este país, pero también al mercado de mayoreo, como es el caso de Tubería Laguna, quien no participó en la licitación mencionada, pero que tal hecho no la descalifica como productor nacional de producto similar al investigado.

231. En relación con lo argumentado por Gasoducto Bajanorte y la solicitante Tubacero, así como de la documentación que aportaron, misma que obra en el expediente administrativo, la Secretaría apreció que Tubacero cumplió los requerimientos técnicos solicitados por Sempra Energy para participar en la licitación 2001.

232. En este sentido, esta autoridad investigadora también apreció que en el periodo que se efectuó la licitación 2001, este productor nacional contó con la capacidad técnica suficiente para fabricar la tubería con las especificaciones requeridas en las bases de dicha licitación, toda vez que en el informe de auditoría que se le practicó a este productor nacional se establece que el mismo cuenta con un sistema de calidad, capacidad de manufactura y calidad de producto similar a otras factorías que utilizan el método DSAW, por tanto podría producir tubería con la calidad requerida bajo la licitación 2001.

233. Por otra parte, la Secretaría consideró que no existe evidencia objetiva en el expediente administrativo para deducir que una empresa no esté en posibilidades de producir producto en cantidades y tiempo que le es requerido por el simple hecho de no encontrarse integrada verticalmente. De hecho, en el caso que nos ocupa, Oregon Steel (Napa Pipe) tampoco es una empresa integrada totalmente, y sin embargo, fabricó la tubería de la licitación 2001.

234. Asimismo, a partir de información aportada por Tubacero, la Secretaría apreció que en los años de 2001 y 2002 esta empresa reportó disponibilidad de sus equipos en porcentajes que oscilan entre cerca de 80 y más de 95 por ciento, así como entre el 1 y 2 por ciento de producto rechazado. Por otra parte, el informe de auditoría que se le practicó a este productor nacional en el marco de la licitación 2001, establece que su sistema de calidad, en particular lo relativo a acciones preventivas y correctivas, es satisfactorio. Aunado a lo anterior, el número de proyectos en los que ha participado Tubacero como proveedor de tubería, indica que el método que aplica para la fabricación de esta mercancía es aceptado por las principales industrias usuarias de la tubería objeto de esta investigación.

235. En cuanto al proceso de recubrimiento de la tubería, la Secretaría no encontró elementos que indicaran que la realización del mismo en una planta diferente de Tubacero pudiera dar por resultado el deterioro de la tubería; tampoco el número de cruces fronterizos para llevar la tubería hasta el lugar donde se utilizaría es un factor que determine que pudiera ser entregada en plazos fuera de lo determinado. Lo anterior, en razón de que este productor nacional incurre en estas prácticas, como lo muestra la tubería que fabricó para el proyecto "UECH" de Petróleos Mexicanos.

236. En cuanto al programa de entrega de tubería propuesto por Tubacero, la Secretaría tuvo a la vista dos programas: el aportado por esta solicitante, de fecha 20 de marzo y su revisión 5, en donde se aprecia que este productor nacional propuso iniciar las entregas de tubería después de 3 meses y 1 semana a partir de la fecha de adjudicación de la orden de compra, mientras que el otro programa corresponde al proporcionado por Gasoducto Bajanorte, de la fecha indicada pero que indica revisión 2, en donde se establece que Tubacero iniciaría la entrega de tubería a partir del mes 7 posterior a la adjudicación de la orden de compra. Al respecto, en la siguiente etapa de la investigación la Secretaría se allegará de información que aclare esta cuestión.

237. Por otra parte, con base en documentación fechada el 20 de febrero de 2001, proporcionada por Tubacero, la Secretaría apreció que, en efecto, este productor nacional ofreció la posibilidad de realizar el proceso de doble junta en campo sin ningún costo adicional al de realizarlo en su planta, pero también observó que la posición de Semptra Energy al respecto, de acuerdo con esta documentación, fue que se desechara esa posibilidad en tanto que no era de su interés.

238. En razón de lo anterior, este ofrecimiento por parte de Tubacero, al momento que se le realizó la auditoría (16 y 17 de marzo de 2001), pudo haber sido desechado y ofrecer el proceso de la doble junta en su planta, puesto que cuenta con el equipo necesario para ello, lo cual no fue desvirtuado por la importadora Gasoducto Bajanorte.

239. Por lo que se refiere a lo argumentado por Tubacero sobre los apoyos para respaldar la fabricación de tubería para la licitación 2001, la Secretaría apreció que la solicitante proporcionó copias de comunicados entre una compañía extranjera dedicada al financiamiento de proyectos y Tubacero, en donde se aprecia la disponibilidad de la primera de respaldarle; en el mismo sentido, se advirtió que Bancomext emitió una carta en la que manifiesta su interés en financiar el capital de trabajo del proyecto.

240. Al respecto, la Secretaría requirió a Bancomext para que señalara cuál fue la posición final que adoptó en relación con el financiamiento citado y las razones de ello. Este banco respondió que Tubacero ya no requirió su apoyo, en razón de que Semptra Energy decidió no otorgarle la licitación 2001, de lo cual se deriva que Bancomext ya no evaluó la situación financiera y solicitud crediticia de Tubacero.

241. Sin embargo, con base en el análisis de liquidez y endeudamiento de Tubacero a que se hace referencia en los puntos 289 y 290 de esta Resolución, la Secretaría consideró preliminarmente que en 1999 y 2000, e inclusive 2001, dicha empresa solicitante tuvo capacidad para allegarse de recursos externos para capital de trabajo.

242. Por lo que se refiere a las condiciones y términos de pago propuestos por Tubacero, a partir del calendario de pagos que proporcionó Gasoducto Bajanorte, la Secretaría observó que, en efecto, para el tercer mes posterior a la firma de contrato, el productor nacional solicitaba aproximadamente cerca del 64 por ciento del total, lo cual no fue desvirtuado por Tubacero, quien se limitó a reiterar que tal solicitud la realizó para apoyar su posición competitiva en la licitación, aunque, de haberla obtenido hubiera estado en posibilidades de ajustarse a las condiciones y términos de pago establecidas en este proceso.

243. En suma, por lo descrito en los párrafos anteriores, en términos técnicos, de logística y de financiamiento, la Secretaría no encontró elementos objetivos para determinar que Tubacero podría haber incurrido en deficiencias en la calidad del producto ni en la entrega oportuna de la mercancía, conforme a lo requerido por la licitación 2001. No obstante, en la siguiente etapa de esta investigación las partes comparecientes podrán aportar mayores elementos sobre esta apreciación de la autoridad investigadora.

244. Por otra parte, en relación con lo argumentado por Gasoducto Bajanorte sobre el periodo de análisis de daño, esta autoridad investigadora considera que la legislación en la materia no prevé alguna orientación sobre el periodo específico bajo el cuál deba juzgarse el efecto de las importaciones investigadas sobre la producción nacional de mercancías idénticas o similares. Por ello, la Secretaría considera que el análisis de daño debe ser efectuado de manera integral, dentro del contexto de la investigación correspondiente.

245. En particular, la Secretaría tomó en cuenta el comportamiento de las importaciones investigadas y sus efectos sobre la producción nacional de mercancías idénticas o similares, en términos de lo establecido en los artículos 3.4 del Acuerdo Antidumping, 41 párrafo III y 64 párrafo III de la LCE. Para este efecto, la Secretaría tomó en consideración el comportamiento de la industria nacional durante el periodo analizado, esto es, de 1999 a 2001 —el cual incluye el periodo investigado para efectos de la evaluación de dumping—, de conformidad con lo establecido en el artículo 65 del RLCE.

246. A partir de lo señalado en los dos puntos anteriores y con base en los indicadores económicos de la industria nacional, considerados conforme se indica en los puntos 117 al 119 de la Resolución de inicio, los cuales no fueron desvirtuados por ninguna de las partes comparecientes, así como de las importaciones de tubería objeto de investigación, obtenidas del listado de pedimentos del SIC-MEX, ajustadas conforme a lo señalado en los puntos 147 y 148 de esta Resolución, la Secretaría observó que el mercado mexicano de la tubería investigada, medido a través del consumo nacional aparente, disminuyó 87 por ciento de 1999 a 2000, pero aumentó 320 por ciento en 2001; cabe destacar que el comportamiento acumulado de 1999 a 2001 fue de contracción del mercado al registrar un descenso de 43 por ciento.

247. El comportamiento del consumo nacional de 1999 a 2001 se explica en gran medida por las importaciones investigadas procedentes de los Estados Unidos de América. En efecto, éstas se incrementaron 469 por ciento, lo que les permitió aumentar su participación en el mercado nacional de 7 a 67 por ciento, es decir, 60 puntos porcentuales, de los cuales 58 son atribuibles a las importaciones con márgenes de discriminación de precios de cero por ciento, y únicamente 2 puntos corresponden a las que se realizaron con dumping en niveles de 6.77 y 25.43 por ciento.

248. En contraste, en el periodo analizado las importaciones originarias de otros orígenes disminuyeron su participación en el mercado mexicano de 78 a 2 por ciento, es decir, 76 puntos porcentuales. Para el mismo periodo, la producción nacional orientada al mercado interno, en términos absolutos aumentó 15 por ciento (aunque de 2000 a 2001 observó un crecimiento de 1,383 por ciento), que significó incrementar su participación en 16 puntos porcentuales, pero 44 puntos menos que las importaciones totales norteamericanas.

249. Por otra parte, las ventas internas nacionales se incrementaron 73 por ciento de 1999 a 2000, para disminuir sólo 1.1 por ciento en el 2001; en cuanto a la producción nacional, disminuyó 40 por ciento de 1999 a 2000, para aumentar 37 por ciento en 2001, crecimiento que no fue suficiente para alcanzar los niveles registrados en 1999 (prácticamente 19 por ciento menos). Lo anterior indica que en el caso de que Tubacero hubiera obtenido la licitación 2001, estos indicadores habrían observado un incremento considerable en el 2001 con respecto al año anterior.

250. En cuanto a las exportaciones totales de la industria nacional, en 2000 disminuyeron 6 por ciento con respecto al año anterior y en 2001 continuaron con la misma tendencia al caer 37 por ciento. Es importante destacar que en el periodo analizado las exportaciones totales representaron una participación significativa en términos de la producción nacional: en 1999 60 por ciento y en 2000 y 2001 el 95 y 44 por ciento, respectivamente.

251. Por otra parte, tomando en cuenta que la capacidad instalada de la industria nacional se mantuvo constante en el periodo analizado, la utilización de la misma registró un comportamiento similar a la producción: disminuyó 11 puntos porcentuales de 1999 a 2000, para luego aumentar 6 puntos porcentuales en 2001, incremento que fue insuficiente para alcanzar el nivel de utilización alcanzado en 1999.

252. Por lo que se refiere al nivel de empleo promedio de la industria nacional, en el periodo analizado registró una disminución de 20 por ciento, toda vez que en 2000 disminuyó 21 por ciento con respecto al nivel alcanzado en 1999 y se mantuvo prácticamente en el mismo nivel en el 2001.

253. En relación con los inventarios promedio, este indicador disminuyó 62 por ciento de 1999 a 2000 y continuó con la misma tendencia en 2001 al decrecer 10 por ciento; por su parte, la masa salarial de las solicitantes se redujo 17 por ciento de 1999 al 2000 y 2 por ciento en el 2001, lo cual se explica por la caída del empleo promedio de las solicitantes en el periodo analizado. Cabe señalar que Tubacero y Tubería Laguna no aportaron información, ni estimación alguna, de estos indicadores de los otros dos productores nacionales no solicitantes.

254. Por otra parte, las solicitantes argumentaron que la industria nacional registró un deterioro en su productividad, ello tomando en cuenta que es necesario mantener un determinado número de trabajadores para atender eventuales incrementos de la demanda, misma que en el periodo analizado disminuyó. Al respecto, la Secretaría observó que la productividad de la industria nacional, medida como producción entre nivel de empleo promedio, se incrementó en cerca de 2 por ciento en el periodo analizado.

Efectos en las variables financieras

255. Por otra parte, la Secretaría examinó los resultados operativos y la situación financiera de la industria productora nacional de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta con diámetros exteriores mayores a 406 milímetros, integrada para los efectos de la presente Resolución por las empresas solicitantes Tubacero y Tubería Laguna. Para ello, se tomó en consideración lo siguiente:

- A.** Los estados financieros auditados de Tubacero para los años 1999 a 2001; mientras que para Tubería Laguna se tomaron en cuenta el balance general, el estado de resultados y el estado de cambios en la situación financiera -este último entregado en esta etapa de la investigación- para esos mismos años, que fueron preparados por esa empresa solicitante con base en los estados financieros auditados incorporándoseles los efectos de la aplicación de los Boletines B-10 y D-4 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.
- B.** El estado de costos, ventas y utilidades del producto similar fabricado por Tubacero para el periodo investigado y sus dos previos comparables, así como también la información financiera estimada a que se hace referencia en el punto 276 de esta Resolución.
- C.** La Secretaría requirió a Tubería Laguna para que explicara si en el estado de costos, ventas y utilidades del producto similar entregado en la etapa anterior, se incorporaron o no, los efectos de la inflación aplicando el Boletín B-10, y de no ser así, proporcionara un estado de costos, ventas y utilidades de dicho producto incorporando los efectos de la inflación sobre esa información financiera. Sin embargo, esta empresa respondió en forma extemporánea, por lo que el comportamiento de las utilidades del producto similar que fabricó será analizado en la siguiente etapa de la investigación. En razón de lo anterior, la Secretaría examinó únicamente los resultados operativos del producto similar fabricado por Tubacero.

256. Asimismo, con fines de comparabilidad, a partir de lo que prescribe el método de cambios en el nivel general de precios del Boletín B-10 de los PCGA, la Secretaría actualizó la información financiera de la que dispuso, misma que fue agregada obteniéndose los estados financieros de la industria productora nacional, y la del producto similar correspondiente a Tubacero.

257. Con base en los indicadores económicos en valor, la Secretaría estimó que la participación porcentual de los ingresos por ventas totales del producto similar en los ingresos totales de la industria en su conjunto fue de 19 por ciento en promedio en el periodo 1999-2001, por lo que determinó de manera preliminar que la tubería objeto de investigación influye en los resultados de operación y situación financiera de la industria y de las empresas que la integran.

Utilidades y rentabilidad

258. La importadora Gasoducto Bajanorte señaló que durante el periodo investigado, la industria nacional no observó ningún resultado adverso sobre los índices de utilidades y rentabilidad por causa de las importaciones. Esta importadora manifestó que debido a que la utilidad bruta de la industria creció 103 por ciento en 2001, se puede concluir que no es posible argumentar daño bajo ningún criterio económico o financiero, especialmente si al mismo tiempo, la industria siderúrgica está en una etapa de clara contracción; de igual forma señaló que el margen operativo de la industria pasó de 14 por ciento negativo en 2000 a 6 por

ciento negativo en 2001, lo que a su decir, demuestra que en el periodo investigado la industria nacional mejoró sustancialmente.

259. En cuanto al producto similar, Gasoducto Bajanorte señaló que al crecer 66 por ciento la utilidad bruta en 2001, se debe concluir que la industria observó una significativa mejoría respecto a 2000, lo que demuestra que las importaciones investigadas no tuvieron un efecto identificable sobre la rama de producción nacional en el periodo investigado.

260. Por su parte, Tubacero indicó que si bien es cierto que en el punto 136 de la Resolución de inicio se determinó un beneficio bruto de la industria, ello debe leerse en el contexto de valores absolutos modestos, y que tales utilidades brutas fueron insuficientes para cubrir los gastos de operación, por lo que a nivel operativo la industria arroja pérdidas. Asimismo, este productor nacional manifestó que lo mismo ocurre con el supuesto crecimiento de 66 por ciento en la utilidad bruta del producto similar, el cual está ligado a esfuerzos de competitividad de la rama de producción nacional, los cuales son independientes y no pueden servir para contrarrestar los efectos dañinos de las importaciones desleales.

261. Por lo que se refiere a los resultados de las operaciones de la industria productora nacional, la Secretaría observó que las utilidades brutas decrecieron 21 por ciento en el año 2000, como consecuencia de que los ingresos por ventas netas y los costos de venta disminuyeron respectivamente 23 por ciento, por lo que el margen bruto se mantuvo en 6.5 por ciento positivo. Para 2001, en efecto, las utilidades brutas se incrementaron 103 por ciento debido a dos factores principales, por un lado, los ingresos por ventas crecieron 4 por ciento, y por el otro, el costo de venta disminuyó 3 por ciento, lo que ubicó al margen bruto en 13 por ciento.

262. El análisis de las utilidades de operación de la industria demuestra que éstas fueron adversas en el periodo analizado (1999-2001), al registrarse pérdidas operativas en los tres años. De esta manera, se advierte que el nivel de ingresos obtenido y la generación bruta de utilidades no alcanza a compensar los gastos derivados por la operación. En 2000, la pérdida operativa creció 1 por ciento, en tanto que para el año 2001 ésta se redujo 57 por ciento, lo que se reflejó en que el margen operativo de la industria se ubicara en 14 y 6 por ciento negativo en 2000 y 2001, respectivamente.

263. El rendimiento sobre la inversión mostró niveles negativos de 2.4, 2.6 y 1.1 por ciento en 1999, 2000 y 2001, respectivamente, lo que se considera se debió al comportamiento del margen operativo de la industria en dichos años.

264. La Secretaría consideró preliminarmente que aun cuando en 2001 la utilidad bruta de la industria creció y las pérdidas operativas disminuyeron, ello no significa una mejoría en los resultados generados por las operaciones de la industria ni en sus indicadores de rendimiento, toda vez que éstos prevalecen en pérdidas y los índices de rentabilidad muestran que el rendimiento de las operaciones y de la inversión es negativo.

265. Por lo que se refiere al comportamiento de las utilidades de la tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta con diámetro exterior mayor de 406 milímetros de fabricación nacional, en el punto 139 de la Resolución de inicio la Secretaría señaló que los gastos de operación del producto similar fabricado por Tubacero son anormalmente altos.

266. Al respecto, en su escrito de réplicas Tubacero manifestó que conforme a sus prácticas contables, los gastos operativos no son anormalmente altos, y puntualizó que la inclusión de la depreciación en dicho rubro hace ver elevada a esta partida. Asimismo, en relación con lo señalado en el punto 133 de la Resolución de inicio, indicó que la actualización efectuada a la información de la tubería fabricada por Tubería Laguna debería haberse realizado sobre cifras actualizadas conforme al Boletín B-10, lo que a su decir, no es claro en la Resolución.

267. En razón de lo anterior, la Secretaría requirió a Tubacero para que conciliara: a) lo prescrito en los párrafos 19, 21 y 23 del Boletín B-3 de los PCGA, con el señalamiento de que la depreciación fue incluida en los gastos de operación; y b) el hecho de que, aun cuando indicó que de acuerdo con sus prácticas contables los gastos operativos del producto similar no son altos, éstos prácticamente duplican a los gastos de operación de la empresa en su conjunto.

268. Asimismo, se requirió a Tubacero para que proporcionara un estado de costos, ventas y utilidades del producto similar que incluyera los efectos de la aplicación del Boletín B-10, y a Tubería Laguna para que indicara si el estado de costos, ventas y utilidades del producto similar entregado en la etapa de inicio, incorporó o no, los efectos de la aplicación de dicho boletín, y de no ser así, que proporcionara uno que los incluyera.

269. En respuesta, Tubacero señaló que los numerales 19, 21 y 23 del Boletín B-3 no son puntuales, ya que ninguno menciona que la depreciación deba o no estar incluida en los gastos de operación, agregando que en estos tres numerales no se ve involucrada la depreciación; además, manifestó que la inclusión de la depreciación en gastos operativos del producto similar obedeció a que el formulario carece de un campo destinado a dicho concepto. Asimismo, con respecto a la incorporación de los efectos de la adopción del Boletín B-10, este productor nacional proporcionó información que incorpora los efectos de la aplicación de dicho Boletín. Por su parte, Tubería Laguna contestó en forma extemporánea, por lo que su respuesta será valorada en la siguiente etapa de la investigación.

270. Con respecto a lo manifestado por Tubacero sobre los numerales 19, 21 y 23 del Boletín B-3, la Secretaría considera que si bien no hay un señalamiento puntual sobre la depreciación, es convención aceptada que en empresas industriales, este rubro es un indirecto de fabricación, mismo que forma parte del costo de producción y éste a su vez del costo de venta. De hecho, la autoridad investigadora constató en los estados financieros auditados de Tubacero que la depreciación figura junto con el costo de venta, en la sección de resultados brutos del estado de pérdidas y ganancias; por lo que en la siguiente etapa de la investigación, la Secretaría requerirá que se otorgue el mismo tratamiento a la información del producto similar.

271. Por lo que se refiere a lo indicado en el punto 141 de la Resolución de inicio, Tubacero manifestó que mejores costos de adquisición y el cambio en el sistema de costeo se reflejó en menores costos de venta. En este sentido, la Secretaría requirió a Tubacero para que: a) explicara la razonabilidad económica de una reducción en los costos de materias primas y del costo de fabricación, en tanto que el volumen de producción se incrementó considerablemente en el periodo investigado; b) indicara la fecha del cambio en el sistema de costeo; y c) proporcionara una estimación del monto en que impactó el cambio de costeo al costo de venta para cada uno de los años pertinentes.

272. En respuesta, Tubacero indicó que se lograron descuentos por pronto pago a proveedores, lo que se reflejó en una importante reducción del costo de materia prima; en tanto que el costo de fabricación se redujo en virtud de un cambio en la forma en que se asigna el costo de producción a cada proyecto en el que la empresa está involucrada.

273. Con base en lo indicado supra, la Secretaría decidió preliminarmente analizar a nivel operativo la información financiera del producto similar fabricado por Tubacero; ello, tomando en cuenta de que esa información pudiera ser modificada en virtud de lo señalado en el párrafo 270 de esta Resolución.

274. De esta forma, se advirtió que en el año 2000 se registró una reducción de las pérdidas operativas, básicamente debido a que el costo operativo decreció 9 por ciento, en tanto que los ingresos por ventas se incrementaron 1 por ciento en términos de pesos constantes. Para el periodo investigado, enero a diciembre de 2001, la pérdida operativa disminuyó 18 por ciento como reflejo de que el costo operativo decreció 17 por ciento, en tanto que el ingreso por ventas cayó igualmente 17 por ciento, por lo que la reducción del costo compensó la baja del ingreso.

275. Con base en lo arriba indicado, la Secretaría determinó preliminarmente que en el periodo investigado los ingresos del producto similar fabricado por Tubacero disminuyeron, que fue compensado por la disminución de costos, lo que se reflejó en una reducción de la pérdida operativa; sin embargo, en razón de lo indicado en los puntos 255 inciso C) y 273 de esta Resolución, esta autoridad investigadora se pronunciará en la Resolución final sobre el comportamiento de las utilidades de la industria en su conjunto y en lo individual de Tubacero.

276. En relación con lo señalado en el punto 146 de la Resolución de inicio, en el que la Secretaría advirtió inconsistencias entre la información real de 2001 y las proyecciones correspondientes a la licitación 2001, es importante señalar que Tubacero manifestó que las aparentes discrepancias se deben principalmente debido a que se pretende comparar una información real del producto investigado contra una información estimada que consigna características especiales exigidas por el cliente en donde se incluyen accesorios, además de la inclusión de la depreciación en los gastos operativos.

277. Al respecto, la Secretaría requirió a Tubacero para que proporcionara dos estimaciones, una en la que se ajustarán los ingresos y costos al eliminarse los accesorios del producto en cuestión, y otra, en que se apreciara separadamente el efecto sobre los ingresos y costos, de incluir los accesorios señalados, por ejemplo, la doble junta, a fin de contar con información financiera comparable. En respuesta, Tubacero proporcionó un estado de resultados análogo al que había entregado en el inicio de la investigación, en el que figura la estimación de resultados del año 2001, al no incluirse los accesorios, y otra en la que si se incluyen. Cabe destacar que la depreciación fue reclasificada por Tubacero por lo que ahora figura dentro del costo de venta.

278. La autoridad investigadora analizó el comportamiento de los ingresos por ventas y las utilidades de operación según la estimación en que no se incluyen los accesorios. De esta manera, se observó que en 2001 el ingreso por ventas netas de Tubacero habría sido 102 por ciento mayor que en 2000, mientras que las pérdidas de operación se hubieran reducido 70 por ciento, y no 33 por ciento como realmente sucedió en 2001.

279. Es decir, la obtención del contrato para el suministro de tubería del proyecto Bajanorte, habría por sí sólo reportado ganancias operativas para Tubacero que contribuyesen positivamente al resultado de operación, al reducirse las pérdidas y el margen de operación negativo, así como también el rendimiento de inversión negativo de la empresa en su conjunto.

Flujo de caja y capacidad para reunir capital

280. Gasoducto Bajanorte señaló que en el periodo investigado la industria nacional no registró efectos adversos sobre el flujo de caja o la capacidad de reunir capital a causa de las importaciones investigadas. Respecto al flujo de caja, indicó que del análisis de los márgenes y del índice de retorno de la inversión se llega a un resultado distinto al de la Secretaría, añadiendo que la diferencia entre el flujo de caja operativo y las ganancias no significa que hubiera problemas para reunir capital. En apoyo a su afirmación, esta importadora proporcionó un esquema en que explican un método de cálculo del flujo de efectivo operativo, que se resume como sigue:

| |
|---|
| Flujo de caja bruto = Ganancias después de impuestos + depreciación y amortización + Otros costos virtuales |
| Flujo de caja disponible para inversión a largo plazo = Flujo de caja bruto + inversiones netas en capital de trabajo |
| Flujo de caja libre = Flujo de caja disponible para inversión a largo plazo – inversión a largo plazo – dividendos |

281. La Secretaría analizó este método a la luz de lo que dispone el Boletín B-12 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados relativo al Estado de Cambios en la Situación Financiera y, en principio, lo consideró correcto, puesto que el flujo de caja neto (o flujo de caja libre) de Tubacero creció en el año 2001 aun cuando siguió siendo una cantidad pequeña. No obstante, se destaca que en la Resolución de inicio, la Secretaría examinó el flujo de caja operativo, es decir, un flujo que se asemeja al “flujo de caja disponible para inversión a largo plazo”, señalado por Gasoducto Bajanorte, y no el flujo de caja neto.

282. En relación con la manera de calcular los flujos de caja propuesta por Gasoducto Bajanorte, la solicitante Tubacero manifestó que esa argumentación debe ser desestimada por la autoridad investigadora, toda vez que no presentan evidencia tangible ni objetiva de su alegato y mucho menos desvirtúan los efectos negativos causados por las importaciones investigadas, puesto que ante la considerable reducción del flujo de caja derivada de la caída de las ventas internas, Tubacero se ha visto obligada a obtener financiamientos para capital de trabajo.

283. Al respecto, es importante destacar que normalmente la Secretaría examina el flujo de caja operativo de la industria o de las empresas integrantes, debido a que como indica el párrafo 12 del citado Boletín-12, “Las actividades de operación generalmente están relacionadas con la producción y distribución de bienes y prestación de servicios...”, es decir, con eventos identificables a transacciones que tienen efectos en la utilidad neta y en aquellas partidas contables directamente relacionadas con la operación, por ejemplo, inventarios y cuentas por cobrar, y que no se identifican con las actividades propias del financiamiento o inversión de largo plazo. En consecuencia, la Secretaría determinó ratificar lo que señala el numeral 148 de la Resolución de inicio que se refiere al comportamiento del flujo de caja de Tubacero.

284. En cuanto al flujo de caja operativo de la industria, calculado a partir de la agregación del estado de cambios en la situación financiera de Tubacero y Tubería Laguna, la autoridad investigadora advirtió que éste disminuyó significativamente en 2000 y 2001, básicamente debido a que se registraron pérdidas netas en dichos años, además de que la industria no generó recursos mediante el capital de trabajo.

285. En lo que toca a la capacidad de reunir capital de la industria productora nacional, es decir, Tubacero y Tubería Laguna, de acuerdo con la razón circulante, en 1999 ésta pudo cubrir 1.40 pesos de deudas de corto plazo mediante activos circulantes, en tanto que en 2000 disminuyó a 1.37 y en 2001 se ubicó en 1.44 pesos.

286. De igual forma, la razón de activos rápidos -prueba del ácido- muestra que en 1999 la industria estuvo en posición de cubrir con activos líquidos 51 centavos de sus deudas de corto plazo, para el 2000 y 2001 registró 53 y 59 centavos, respectivamente. Asimismo, se observó que el nivel de endeudamiento de la industria es bajo; en 2000, la razón de endeudamiento creció 7 puntos porcentuales para quedar en 18 por ciento, y en el año 2001 se ubicó en 19 por ciento. La razón de deuda total a capital contable, registró en el 2000 un incremento de 10 puntos porcentuales al ubicarse en 21 por ciento, mientras que para 2001 se incrementó a 23 por ciento.

287. Por otra parte, Gasoducto Bajanorte manifestó que de acuerdo con reportes de la Bolsa Mexicana de Valores, Tubacero reestructuró la composición de su capital disminuyendo los pasivos, lo que mejoró la situación financiera de esta empresa, y que la información disponible muestra que las importaciones del producto investigado a fines de 2001 no están relacionados con los problemas de endeudamiento observados en años anteriores. Asimismo, esta importadora indicó que a partir del comportamiento de las razones de liquidez y apalancamiento financiero se puede concluir que durante el periodo investigado no se observan efectos adversos sobre dichos indicadores.

288. Al respecto, Tubacero reconoció que en 2001 hubo una cierta mejoría en la razón circulante, pero que ésta es exigua para revertir la situación financiera adversa que se presentó en dicho año, y ante la pérdida de la licitación se vio obligada a recurrir a financiamiento externo para reunir capital de trabajo con el consecuente costo financiero.

289. En virtud de estos señalamientos, la Secretaría decidió analizar la capacidad de reunir capital de Tubacero a partir de los indicadores de liquidez y endeudamiento. De esta manera, se observó que en 1999 las razones de circulante y prueba del ácido fueron de 1.05 y 0.53, para 2000 disminuyeron a 0.89 y 0.39, y en 2001 se colocaron en 0.91 y 0.48; mientras que las razones de pasivo total a activo total y de pasivo total a capital contable, registraron en 1999 un nivel de 8 por ciento, cada una, y para 2000 y 2001 de 15 y 17 por ciento, respectivamente.

290. La Secretaría consideró que la liquidez de Tubacero no representa niveles críticos y que para la industria es aceptable, mientras que el nivel de endeudamiento es particularmente bajo en ambos casos, por lo que, con excepción de las pérdidas operativas registradas por Tubacero y la industria, no se aprecian razones técnicas que impidieran a dicha empresa o la industria allegarse de los recursos para financiar sus operaciones a fin de generar las utilidades que fortalezcan su situación financiera, sobre todo, tomando en cuenta que la cuantía de la inversión en activos fijos puede garantizar la obtención de créditos.

291. En suma, por los resultados descritos en los puntos 207 a 290 de esta Resolución, la Secretaría apreció que en el periodo analizado la industria nacional de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta de diámetros exteriores mayores a 406.4 milímetros registró una relativa pérdida de participación de mercado, puesto que mientras las importaciones procedentes de los Estados Unidos de América ganaron 60 puntos porcentuales, la industria nacional sólo aumentó 16 puntos, insuficiente para revertir la caída de producción, empleo promedio y utilización de capacidad instalada en 2001 en relación con los niveles observados en 1999.

292. Asimismo, se observó preliminarmente que los resultados operativos de la industria son adversos, toda vez que se registraron pérdidas de operación y rendimientos negativos en el periodo 1999-2001, la liquidez de corto plazo es aceptable y el nivel de endeudamiento de la industria es bajo, por lo que la capacidad de reunir capital de la industria se considera adecuada, pero supeditada a que la industria tenga la capacidad de generar utilidades de operación que le permitan dar cumplimiento al servicio de la deuda contratada. De igual forma, se apreció que el producto similar fabricado por Tubacero registró una caída en sus ingresos, así como pérdidas operativas debido a altos costos de operación, que no obstante en 2001 se redujeron, haciendo así que las pérdidas y el rendimiento del producto fuesen menos adversos.

293. Sin embargo, por los motivos ya expresados la Secretaría determinó que el comportamiento relativamente adverso de los principales indicadores económicos y financieros de la industria nacional, no podría atribuirse (de manera preliminar y sujeto a confirmación en la etapa final de la investigación) a condiciones desleales de comercio internacional.

Otros factores de daño

294. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 69 del RLCE y 3.5 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó la concurrencia de otros factores distintos de las importaciones objeto de dumping que pudieran afectar a la industria nacional.

295. Las solicitantes reiteraron que el daño a la industria nacional productora de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta de diámetro exterior mayor a 406.4 milímetros (16 pulgadas) es

atribuible a las importaciones originarias de los Estados Unidos de América realizadas en condiciones desleales y no a otros factores. En apoyo a su afirmación afirmaron lo siguiente:

- A.** Las importaciones procedentes de otros países, si bien en algunos casos ingresaron a precios inferiores a los de la mercancía investigada, se realizaron en volúmenes poco significativos en relación con la producción nacional y las importaciones de los Estados Unidos de América, por lo que no pueden haber sido la causa del daño a la industria nacional.
- B.** No existen desventajas competitivas de la tubería nacional en relación con la norteamericana, puesto que ambas se fabrican bajo los mismos procesos productivos y eficiencia. Asimismo, la industria nacional no ha sufrido huelgas, quiebras u otras afectaciones financieras que le hayan hecho perder competitividad.

296. Por su parte, la empresa Gasoducto Bajanorte argumentó que las importaciones de los Estados Unidos de América no causaron daño a la industria nacional puesto que fueron resultado de una licitación, misma que no le fue otorgada a Tubacero en razón de no satisfacer requisitos técnicos y financieros requeridos; en todo caso, el supuesto daño se explica básicamente debido a la recesión que registró la economía mundial en el 2001 y la caída de las exportaciones de la industria nacional.

297. En este sentido, Gasoducto Bajanorte argumentó que durante el periodo analizado, de acuerdo con las propias solicitantes, el mercado mexicano del producto investigado registró una contracción debido a la caída de la demanda en el 2001 de tubería para la construcción de ductos por parte de Petróleos Mexicanos (Pemex), lo cual es consistente con la desaceleración de la economía mundial observada en ese año.

298. Asimismo, indicó que en el 2001 las exportaciones efectuadas por la rama de la producción nacional registraron el nivel más bajo en los últimos 8 años, lo cual es relevante tomando en cuenta su relación con la producción nacional durante el periodo analizado, en particular en el 2000, donde el 95 de las ventas de esta industria se destinaron al mercado de exportación, lo que explica cualquier efecto adverso que hubieran enfrentado las solicitantes en el 2001.

299. Al respecto, argumentó que la disminución de las exportaciones de la industria nacional en 2001 se explica por la medida provisional antidumping aplicada por los Estados Unidos de América en contra de las exportaciones mexicanas de tubería con costura, particularmente de las empresas nacionales Tubacero y Productora Mexicana de Tubería.

300. Al respecto, las solicitantes indicaron que si bien la cuota compensatoria impuesta por los Estados Unidos de América durante el periodo investigado tuvo un impacto negativo en la condición de la industria nacional, ésta destina también sus exportaciones de tubería investigada a países latinoamericanos y asiáticos, consumidores importantes de esta mercancía.

301. Sin embargo, argumentan, las condiciones recesivas del mercado petrolero mundial afectaron no sólo el desempeño exportador de la industria nacional sino también a todos los demás competidores internacionales, como es el caso de Oregon Steel (Napa Pipe), quien también registro deterioro y sobrecapacidad, por lo que destinó sus exportaciones hacia el mercado mexicano en condiciones desleales.

302. Por lo que se refiere a la contracción del mercado nacional de producto investigado, derivada de la caída de la demanda por parte de Petróleos Mexicanos (Pemex), la afectación, en todo caso debió observarse también en la tubería investigada, situación que contrasta con el incremento en el volumen de importación de los Estados Unidos de América y su creciente participación en el mercado nacional.

303. En cuanto al análisis de los argumentos sobre la licitación que dio origen a las importaciones investigadas, así como los volúmenes y precios de las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta de diámetro exterior mayor a 406.4 milímetros (16 pulgadas) originarias de los Estados Unidos de América y de distintos orígenes, la Secretaría remite para su análisis y determinaciones preliminares a los apartados correspondientes del análisis de daño y causalidad de la presente Resolución, de donde se desprende que si bien los volúmenes de las importaciones de los Estados Unidos de América y precios de las mismas estuvieron vinculadas con el desempeño adverso de la industria nacional, presumiblemente no serían factores correspondientes al dumping los que explicarían este hecho, lo cual está sujeto a confirmación en la etapa final de la investigación.

304. Por lo que se refiere al efecto sobre la producción nacional por la contracción de la demanda del producto investigado, la Secretaría consideró que en todo caso, tal hecho también habría afectado a las importaciones de los Estados Unidos de América, lo cual no ocurrió, puesto que éstas se incrementaron 903 por ciento en el 2001 con respecto al año anterior, mientras que la producción nacional registró un incremento de sólo 37 por ciento.

305. En cuanto a las exportaciones de la industria nacional, la Secretaría consideró que su efecto se sumaría a la pérdida relativa de mercado interno por parte de la industria nacional a causa de las importaciones de los Estados Unidos de América. En la siguiente etapa de la investigación, esta autoridad investigadora se allegará de mayor información al respecto. Por otra parte, la Secretaría no tuvo conocimiento de que otros factores, como la tecnología, productividad o factores competitivos de la industria nacional, pudieran haber explicado el desempeño desfavorable de la producción nacional.

Elementos adicionales

306. En la solicitud de inicio, Tubería Laguna y Tubacero argumentaron que la baja utilización de la capacidad instalada en molinos de los Estados Unidos de América, la posición geográfica de México con este país, el TLCAN y la licitación de proyectos de construcción en México, así como la salvaguarda norteamericana a productos siderúrgicos, son factores que indican que productores norteamericanos incrementarán su producción de tubería objeto de investigación, la cual podría destinarse a mercados de exportación, donde el mercado mexicano es viable.

307. En la Resolución de inicio, con base en los argumentos y medios probatorios aportados por las solicitantes, la Secretaría determinó de forma preliminar que la industria de los Estados Unidos de América cuenta con suficiente capacidad instalada para la producción de tubería objeto de esta investigación en relación con la producción y el mercado mexicano de esta mercancía, misma que aunado con la tendencia creciente de las importaciones investigadas y la importancia del mercado nacional para los exportadores norteamericanos constituyen elementos razonables para presumir que éstas pudieran continuar ingresando al mercado mexicano en condiciones de dumping, lo que agravaría el daño registrado por la industria nacional.

308. Al respecto, la importadora Gasoducto Bajanorte indicó que en el periodo analizado, los Estados Unidos de América se constituyeron como un importador neto de la tubería investigada, lo que indica que la capacidad instalada de este país no es suficiente para cubrir su demanda doméstica; además, con base en información de la publicación Preston Pipe & Tube Report, aportada por los propios solicitantes, durante el mes de octubre de 2002, la utilización de la capacidad instalada de los molinos de tubería de los Estados Unidos de América disminuyó un punto porcentual en relación con el mismo mes del año anterior y sólo 3 décimas de punto menos que la registrada en el mes previo. En todo caso, ante la supuesta existencia de capacidad libremente disponible de los Estados Unidos de América, es necesario tener en cuenta otros mercados distintos del mexicano que puedan absorber el posible aumento de dichas exportaciones.

309. Asimismo, argumentó que no necesariamente la posición geográfica de los Estados Unidos de América con respecto al mercado mexicano es un incentivo para aumentar sus exportaciones en razón de los fletes, puesto que éstos son marginales dados los grandes volúmenes de tubería que se comercializa, por ello, las exportaciones norteamericanas se destinan no solamente a México sino también a otros países. En cuanto a posibles ventajas derivadas del TLCAN, ello no necesariamente ha ocurrido puesto que las importaciones disminuyeron en el año posterior al investigado.

310. Por otra parte, esta importadora compareciente indicó que no existen evidencias de proyectos a realizarse en México en el futuro inmediato, ni de vínculos entre empresas importadoras y productores norteamericanos, así como tampoco elementos que indiquen probables represalias a la industria siderúrgica norteamericana en respuesta a la salvaguarda que impuso el gobierno de los Estados Unidos de América sobre diversos productos de acero.

311. A partir de lo señalado anteriormente, Gasoducto Bajanorte indicó que no existen elementos razonables que sustenten que las importaciones de tubería investigada continuarán ingresando al mercado mexicano en condiciones tales que causarían o agravarían el supuesto daño registrado por la industria nacional. Prueba de ello, es que en el 2002, las importaciones investigadas no sólo no pudieron ser un factor que agravara el supuesto daño registrado por la industria mexicana, sino que de hecho, éstas no tuvieron ningún efecto adverso sobre la misma, puesto que, al tiempo que las importaciones disminuyeron 44 por ciento, las solicitantes mostraron signos de recuperación en sus indicadores económicos, entre ellos producción, ventas al mercado externo e interno, empleo y precios al mercado interno.

312. Por lo que se refiere a que Estados Unidos de América ha sido un importador neto del producto investigado, las solicitantes indicaron que ello no necesariamente es cierto, puesto que las estimaciones de la importadora Gasoducto Bajanorte consideran cifras a partir de partida arancelaria, por tanto no corresponden al producto investigado. Por lo que se refiere al argumento de la importadora compareciente de que la supuesta capacidad ociosa con que cuenta la industria norteamericana se destinará para cubrir la demanda doméstica, las solicitantes argumentaron que no fue demostrado; por ello, tomando en cuenta las facilidades a

la exportación del producto a México, es relevante el análisis de la capacidad libremente disponible con que cuenta la industria norteamericana de la tubería investigada.

313. En este sentido, las solicitantes indicaron que en 2002 y la mayor parte de 2003 ingresaron al mercado nacional volúmenes considerables de importaciones de tubería investigada de los Estados Unidos América en condiciones desleales, lo que prueba que el mercado mexicano fue un destino importante de los exportadores norteamericanos ante la recesión que registró la industria norteamericana en 2002, y por tanto con capacidad ociosa, así como por su ubicación geográfica y los beneficios comerciales derivados del TLCAN.

314. Estas importaciones de tubería investigada han ingresado mediante licitaciones y por empresas que participaron en la licitación 2001 y no han sido esporádicas ni extraordinarias, lo que es indicativo de que las mismas aumentarán y que la licitación referida fue el inicio para ganar el mercado nacional pero en condiciones desleales.

315. Por su parte, a partir de datos proporcionados por una de las empresas exportadoras sobre indicadores de la industria de tubería al carbono con costura de los Estados Unidos América, la Secretaría apreció que esta información incorpora códigos arancelarios adicionales a los que incluyen a la tubería investigada. El análisis de esta información indicó lo siguiente: en efecto, los Estados Unidos América son un importador de esta mercancía, de tal forma que en el periodo analizado, es decir de 1999 a 2001, sus importaciones representaron el 86 por ciento de su producción, y en 2001, la magnitud de la capacidad instalada con que contó esta industria representó 1.4 veces su demanda.

316. Por otra parte, se observó que en el periodo analizado, mientras la producción cayó 4 por ciento, la capacidad instalada se mantuvo prácticamente constante; en consecuencia la capacidad libremente disponible aumentó poco más de 3 por ciento y en 2001 representó 41 y 23 veces la producción nacional y el tamaño del mercado mexicano, respectivamente. En consecuencia, la industria norteamericana cuenta con capacidad libremente disponible para atender incrementos en su demanda, así como para destinar producto a mercados de exportación, entre ellos el mexicano.

317. De forma particular, al analizar la información relativa a producción y capacidad instalada, inventarios y exportaciones totales de producto investigado, correspondientes a las empresas exportadoras que comparecieron, se apreció que de 1999 a 2001, tanto la producción como la capacidad instalada permanecieron constantes. No obstante ello, la magnitud de capacidad libremente disponible con que contaron de manera conjunta estas exportadoras en 2001, representó 5 y 3 veces la producción nacional y el tamaño del mercado mexicano, respectivamente.

318. Asimismo, el monto de inventarios promedio que observaron estas empresas exportadoras en 2001 representó poco más de la mitad y prácticamente la tercera parte de la producción nacional y del consumo nacional aparente de la industria mexicana, respectivamente, registrados en dicho año; en cuanto a sus exportaciones, éstas registraron un aumento de 89 por ciento entre 1999 y 2001; en este último año, el 88 por ciento de las mismas se destinó al mercado nacional.

319. A partir de lo señalado anteriormente, la Secretaría consideró que la industria norteamericana de tubería objeto de esta investigación, cuenta con suficiente capacidad instalada en relación con la producción y el mercado mexicano, que aunado a la importancia del mercado nacional para los exportadores de ese país, tomando en cuenta la proporción de las mismas al mercado nacional en relación con las destinadas a otros mercados, constituyen elementos para presumir que éstas pudieran continuar ingresando, aunque puedan concurrir a otros mercados.

320. Al respecto, con base en información estadística reportada por el SIC-MEX, si bien las importaciones procedentes de los Estados Unidos América por las fracciones 7305.11.01 y 7305.12.01 disminuyeron 46 por ciento en 2002 en relación con el nivel alcanzado en 2001, es importante destacar que en el periodo enero-septiembre de 2002, salvo en abril, las importaciones procedentes del país investigado no fueron significativas, pero se incrementaron sustancialmente en los últimos meses, de manera que en el periodo octubre-diciembre se realizó el 92 por ciento del total.

321. Dicho comportamiento es consistente con lo indicado en los puntos 137 y 139 de esta Resolución, en el sentido de que, dada la forma principal de comercialización de la tubería investigada (licitaciones), como las efectuadas en 2002 en las que participaron empresas norteamericanas, las ventas de esta mercancía no presenta ningún comportamiento cíclico ni uniforme, puesto que dependen de requerimientos específicos de las diversas ramas industriales.

322. Cabe señalar que el comportamiento descrito de las importaciones de los Estados Unidos América en 2002, ocurre al tiempo que indicadores principales de la industria nacional y de las solicitantes para el año indicado, entre ellos, producción, ventas al mercado externo e interno, empleo y precios al mercado interno, observaron una mejoría con respecto al 2001.

Conclusiones

323. Por los resultados expuestos en los párrafos 140 al 322 de esta Resolución, se concluye preliminarmente que en el periodo analizado (1999-2001), las importaciones totales originarias de los Estados Unidos de América se incrementaron 469 por ciento en términos absolutos y aumentaron su participación en el consumo nacional en 60 puntos porcentuales. Al mismo tiempo, existe evidencia objetiva en el sentido de que la industria nacional observó un deterioro económico y financiero, como lo indica el comportamiento, entre otros, de los siguientes indicadores: los precios nacionales registraron una tendencia descendente, la participación de mercado sólo aumentó 16 puntos porcentuales, la producción cayó 19 por ciento, la utilización de la capacidad instalada decreció 5 puntos porcentuales y se encuentra en un nivel significativamente bajo y el empleo promedio cayó 20 por ciento; por su parte, los resultados operativos de la industria y del producto similar fabricado por Tubacero registraron un comportamiento adverso.

324. No obstante, con base en la información disponible en esta etapa de la investigación, particularmente del análisis preliminar de dumping, la Secretaría debe continuar la investigación sin la imposición de cuotas compensatorias, tomando en cuenta que el margen de dumping encontrado para la exportadora compareciente Oregon Steel (Napa Pipe) fue de cero por ciento, empresa que representó el 95.3 por ciento de las exportaciones totales de los Estados Unidos América al mercado mexicano en el periodo investigado y, en consecuencia, no sería posible atribuir, preliminarmente, la afectación de la rama de la producción nacional al resto de las importaciones. Cabe señalar que esta información tiene carácter preliminar y, por tratarse fundamentalmente de la exportadora señalada, está sujeta a confirmación en la etapa final de la investigación.

RESOLUCION

325. Continúa el procedimiento administrativo de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, sin la imposición de cuotas compensatorias provisionales para las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta en diámetros exteriores mayores de 16 pulgadas y hasta 48 pulgadas, inclusive (406.4 y hasta 1,219.2 milímetros, inclusive), con espesores de pared de 0.188 a 1.000 pulgada (4.77 a 25.4 milímetros, inclusive en ambos extremos), originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de su procedencia, mercancía actualmente clasificada en las fracciones arancelarias 7305.1101 y 7305.12.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, o por las fracciones que posteriormente se clasifiquen.

326. Con fundamento en el artículo 164 párrafo tercero del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, se concede un plazo de 30 días hábiles, contados a partir de la publicación de la presente Resolución en el **Diario Oficial de la Federación**, para que las partes interesadas y, en su caso, sus coadyuvantes, presenten las argumentaciones y pruebas complementarias que estimen pertinentes.

327. Se modifica hasta nuevo aviso la fecha señalada en el punto 168 de la Resolución de inicio, para llevar a cabo la audiencia pública prevista en el artículo 81 de la Ley de Comercio Exterior.

328. La presentación de las argumentaciones y pruebas complementarias se realizará a más tardar el día 30 hábil contado a partir de la publicación de esta Resolución en el **Diario Oficial de la Federación**, de 9:00 a 14:00 horas, en la Oficialía de Partes de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, sita en Insurgentes Sur número 1940, planta baja (área de ventanillas), colonia Florida, código postal 01030, México, Distrito Federal, en original y tres copias, además de que deberán satisfacer el resto de los requisitos señalados en la legislación de la materia.

329. La información y documentos probatorios que tengan el carácter público y sean presentados ante esta autoridad administrativa, deberán remitirse a las demás partes interesadas, de tal forma que sea recibida por éstas el mismo día en que lo reciba la autoridad, de acuerdo con lo previsto en los artículos 56 de la Ley de Comercio Exterior y 140 de su Reglamento.

330. Comuníquese esta Resolución a la Administración General de Aduanas del Servicio de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para los efectos legales correspondientes.

331. Notifíquese a las partes interesadas de que se tenga conocimiento.

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

México, D.F., a 4 de agosto de 2004.- El Secretario de Economía, **Fernando de Jesús Canales Clariond**.- Rúbrica.