

**RESOLUCION preliminar por la que se concluye la investigación antidumping sobre las importaciones de piernas de cerdo, mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 0203.12.01 y 0203.22.01 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 POR LA QUE SE CONCLUYE LA INVESTIGACION ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE PIERNAS DE CERDO, MERCANCIA CLASIFICADA EN LAS FRACCIONES ARANCELARIAS 0203.12.01 Y 0203.22.01 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 el expediente administrativo 08/04 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, se emite la presente resolución de conformidad con los siguientes

**RESULTANDOS**

**Inicio de investigación**

1. La Secretaría de Economía, en adelante la Secretaría, se allegó de diversa información referente a las importaciones de piernas de cerdo, originarias de los Estados Unidos de América, entre otros y como se especificó en la resolución de inicio del presente procedimiento, publicada en el Diario Oficial de la Federación, en lo sucesivo DOF, volúmenes y precios en que los productos referidos han ingresado a territorio nacional, así como los efectos que dichas importaciones han causado a la producción nacional de mercancías idénticas o similares.

2. Igualmente, de conformidad con el artículo 55 de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo LCE, esta autoridad solicitó a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, en adelante SAGARPA, diversa información sobre la producción nacional de pierna de puerco, carne en canal y cerdo en pie, así como de indicadores económicos relacionados, tales como empleo, salarios, inventarios, capacidad instalada, ventas al mercado interno, entre otros.

**Investigaciones relacionadas**

3. El 31 de mayo de 2004, se publicó en el DOF la resolución por la que se concluyó la investigación antidumping sobre las importaciones de diversos productos porcícolas, mercancía actualmente clasificada en las fracciones arancelarias 0203.11.01, 0203.12.01, 0203.19.99, 0203.21.01, 0203.22.01 y 0203.29.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en lo sucesivo TIGIE, originaria de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

**Información sobre el producto**

4. Esta investigación se realiza con respecto a las importaciones de piernas de cerdo, las cuales incluyen a las piernas traseras y delanteras (paletas de puerco) y trozos de ambos tipos, sin deshuesar, frescos, refrigerados o congelados; la descripción arancelaria de estas mercancías, así como los impuestos de importación pagados por su importación se presentan en la siguiente Tabla:

**Tabla 1. Descripción arancelaria de las piernas de puerco**

		Unidad de Medida	de	Arancel General TIGIE	Arancel TLCAN
02	Carne y despojos comestibles				
02.03	Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada.				
	- Fresca o refrigerada:				
0203.12	-- Piernas, paletas y sus trozos, sin deshuesar.				
<b>0203.12.01</b>	<b>Piernas, paletas y sus trozos, sin deshuesar.</b>	<b>Kg.</b>		<b>20 por ciento</b>	<b>Libre a partir del 1o. de enero de 2003</b>
	- Congelada:				
0203.22	-- Piernas, paletas y sus trozos, sin deshuesar.				
<b>0203.22.01</b>	<b>Piernas, paletas y sus trozos, sin deshuesar.</b>	<b>Kg.</b>		<b>20 por ciento</b>	<b>Libre a partir del 1o. de enero de 2003</b>

Fuente: Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación

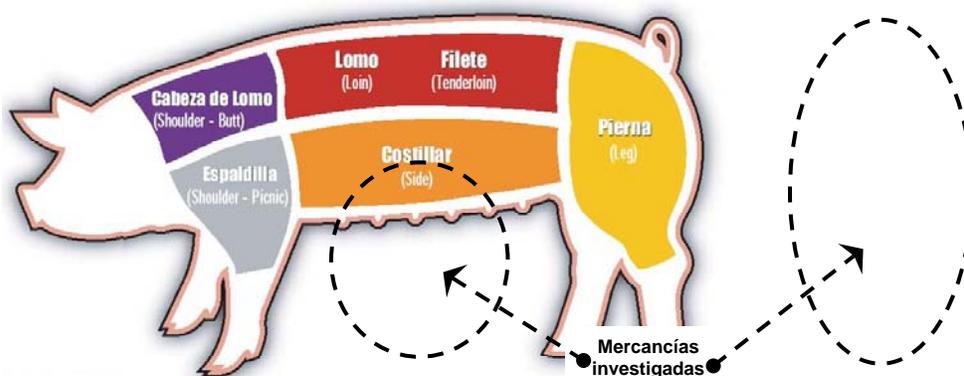
### Descripción general del producto

5. A solicitud de esta autoridad, SAGARPA señaló que en el ámbito mundial los procesos de producción porcícola muestran una gran similitud, lo que da como resultado que las canales se cortan de la misma forma, obteniéndose las piernas o jamones y paletas o espaldillas, de ahí que las definiciones que se presentan en el “Pliego de Condiciones para el uso de la Marca Oficial ‘México Calidad Suprema’ en carne de porcino”, en adelante “Pliego de Condiciones”, sean totalmente aplicables tanto para el producto nacional como para el producto de importación. Dichas definiciones son las siguientes:

Carne de Cerdo:	Es la estructura compuesta en su mayor parte por fibra muscular estriada, acompañada o no de tejido conectivo como grasa, hueso, fibras nerviosas, vasos linfáticos y sanguíneos de las especies suis, considerada apta para el consumo humano.
Carne fresca:	Es la carne a la que no se ha dado todavía ningún tratamiento distinto al de refrigeración para evitar el rigor mortis durante un periodo entre 12 y 24 horas, y a una temperatura no inferior a -2° Centígrados (C); la carne se considerará fresca sólo durante las 72 horas siguientes al sacrificio del animal del que procede.
Carne refrigerada:	Es aquella que ha sido sometida a temperaturas entre -2°C y -4°C por más de 72 horas y se conserva en ese rango de temperatura.
Carne congelada:	Es aquella que en su proceso inicial es sometida a una temperatura de -18° C o inferior, durante el proceso necesario para que el centro térmico baje y se mantenga a -18° C o menos.
Jamón o pierna:	Región de las extremidades posteriores (piernas) y está conformada únicamente por las masas musculares cuya base ósea son el extremo anterior del pubis y la totalidad de los huesos denominados fémur, tibia y peroné. La parte superior de esta región limita con las vértebras caudales, la anterior con los músculos rectos del abdomen y en la parte inferior con la articulación tibiotarsiana.
Espaldilla o paleta:	Región de las extremidades anteriores y está conformada por las masas musculares que rodean la escápula (paleta, el húmero, cúbito, radio hasta la altura de la articulación del menudillo -carpiana-). Su límite superior lo constituye la cabeza del lomo.

6. Los productos descritos en el punto anterior se señalan gráficamente en la siguiente Ilustración 1:

**Ilustración 1. Cortes de la canal de puerco**



7. Asimismo, SAGARPA señaló que la pierna y la espaldilla son similares y que existen ejemplos de que esa es la opinión general en la industria, tal como el análisis interno elaborado por la empresa Kir Alimentos (sic), sobre la carne de la pierna y de la espaldilla en el que se observa que los contenidos de humedad, grasa y proteína son muy parecidos. Cabe señalar que ninguna de las partes interesadas presentó elementos objetivos que pusieran en tela de juicio la similitud entre la pierna y la espaldilla de cerdo.

8. Tal como se señaló en el punto 4 de la resolución de inicio, la Secretaría determinó que los productos importados objeto de la presente investigación son las piernas de puerco, las paletas de puerco y los trozos sin deshuesar obtenidos de estas mercancías; como ya se señaló, se utiliza el término pierna para referir a

estos productos, independientemente de que se trate de extremidades delanteras o traseras, frescos, refrigerados o congelados, originarios de los Estados Unidos de América.

**Funciones**

9. SAGARPA señaló que la función de la pierna es la de servir como un bien o mercancía intermedia que se utiliza como materia prima para la elaboración de carnes frías y embutidos, de alimentos preparados (ready to eat) o para la obtención de cortes de carne en fresco destinados al consumo humano mediante su expendio en carnicerías, tablajerías, tiendas de autoservicio y restaurantes. SAGARPA señaló que un punto específico de concordancia de uso entre las espaldillas o paletas, y jamones o pernils es su uso como materia prima en la elaboración de carnes frías; al respecto señaló que en el proceso de discusión para la creación de una norma de jamón la postura de la industria (empacadores y otros procesadores) de los obradores de tocinería, e inclusive de la Embajada de los Estados Unidos de América en los Estados Unidos Mexicanos, fue que el jamón podría elaborarse también con la paleta o espaldilla.

10. Asimismo, en el documento denominado “Análisis de Márgenes de Utilidad en Segmento Granja-Obrador y Costo de Producción de Jamón”, elaborado por el Servicio Nacional de Información e Integración de Mercados, en adelante SNIIM, que fue proporcionado por SAGARPA, se señala que el jamón preferente se elabora con una porción cárnica compuesta 50 por ciento de pierna y 50 por ciento de espaldilla de cerdo.

11. Por otra parte, la Confederación de Porcicultores Mexicanos, A.C., en adelante Porcicultores Mexicanos, señaló que algunas empresas dedicadas a la comercialización de productos porcícolas señalan que tradicionalmente el nombre de jamón se aplica al producto que está elaborado con la pierna de cerdo, aunque también se le llama así a productos hechos con la espaldilla del cerdo, por lo que la autoridad investigadora los consideró similares.

12. Debido a la naturaleza del producto en cuestión queda claro que la carne de piernas de puerco, sean extremidades delanteras o traseras, tanto importadas como de producción nacional, cumplen con la función de servir como materias primas para la elaboración industrial o doméstica de alimentos cárnicos de origen porcino para consumo humano.

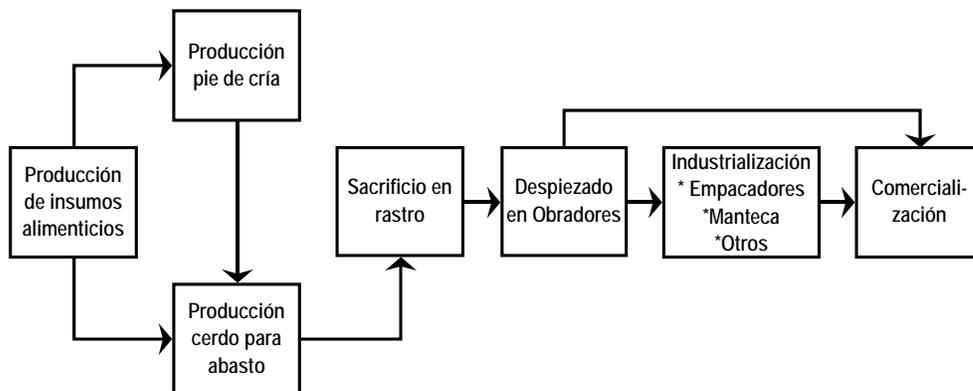
**Proceso de producción**

13. En general, de acuerdo con el “Análisis de la Productividad en México: Nota Informativa sobre la Cadena Productiva Porcícola”, elaborado por la Comisión de Seguimiento y Evaluación del Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo, documento que se allegó la Secretaría, la producción de cerdos y sus subproductos, carne, vísceras, mantecas, pieles, embutidos y carnes frías, se realiza en las siguientes etapas:

- A. Producción primaria de cerdo para abasto y pie de cría.
- B. Sacrificio o transformación inicial.
- C. Despiezado.
- D. Industrialización.

Además, intervienen los productores de granos y pastas oleaginosas y de alimentos balanceados como abastecedores de insumos del sector. Estas actividades y sus vínculos se muestran en la siguiente Ilustración 2:

**Ilustración 2. Actividades vinculadas a la cadena del sector porcino**



14. En relación específica con el proceso de obtención de las piernas de porcino, SAGARPA señaló que la única materia prima utilizada es la canal de porcino y que no se incorpora alguna otra sustancia en el

proceso de corte de la canal para la obtención de los cortes primarios. Este proceso puede iniciar de dos formas:

**A.** En rastros con salas de corte o en un obrador integrado, en donde la carne en canal pasa directamente del área de refrigeración a la sala de corte, o

**B.** Cuando el obrador o la sala de corte se encuentran ubicados en instalaciones independientes al rastro, en donde el proceso inicia con la recepción de las canales, las que deben ser transportadas en vehículos refrigerados, para conservar la cadena de frío.

**15.** Una vez que se obtienen las canales, se retira la cabeza, la cual se encuentra parcialmente separada de la canal y se procede a realizar el corte de la canal en forma longitudinal, siguiendo la línea media que se establece por la columna vertebral, utilizando para ello una sierra eléctrica o neumática.

**16.** Posteriormente, sobre mesas de trabajo se inicia la realización del corte en forma manual. Los productos obtenidos de este proceso se denominan "cortes primarios": cabeza de lomo, entrecote, costillar, espaldilla o pierna, que están señalados en la Ilustración 1 de esta resolución.

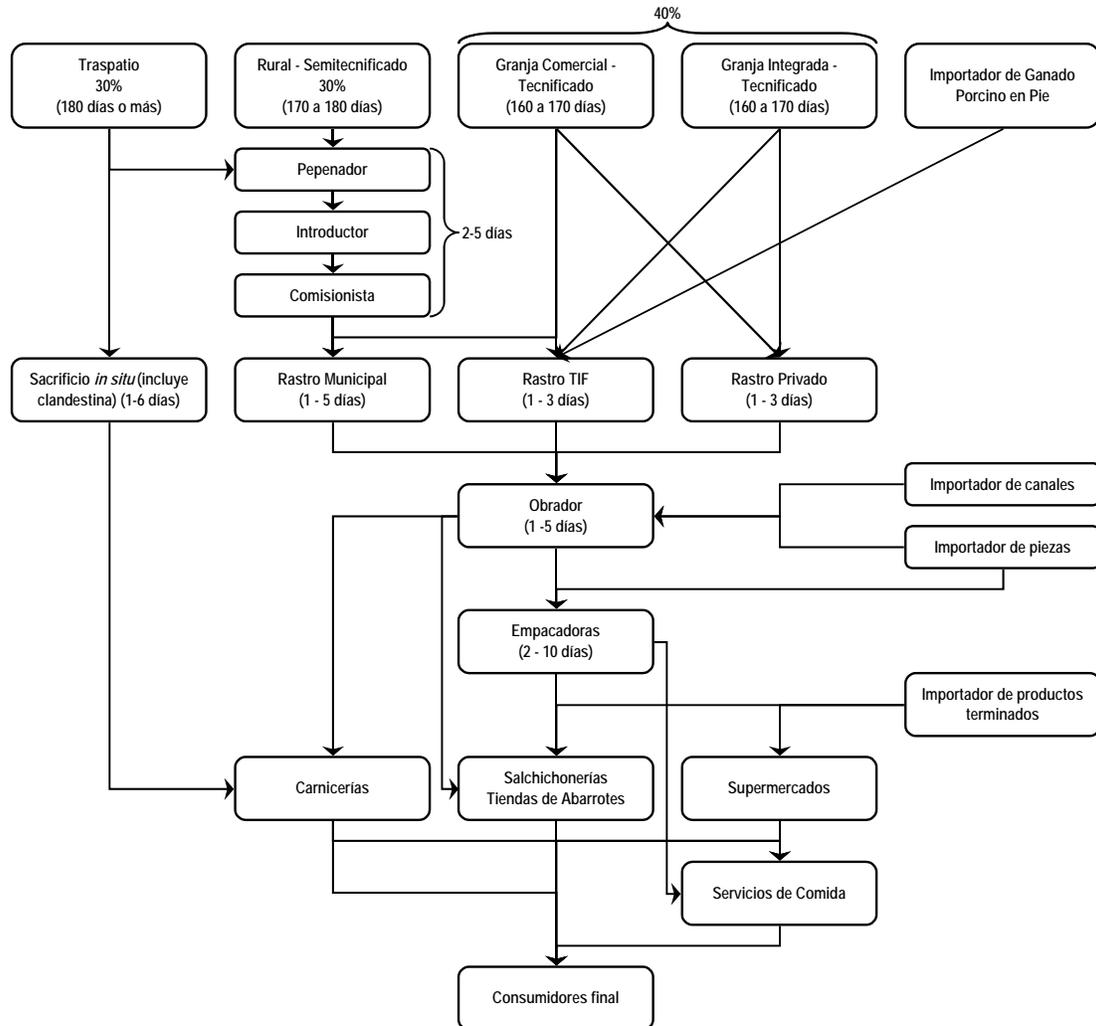
**17.** Dependiendo del mercado que abastecerán y las especificaciones de los clientes, cada uno de estos cortes puede sufrir procesos ulteriores. En el caso de las piernas de cerdo delanteras o traseras, se puede retirar la piel y el hueso, procesos que normalmente se realizan en forma manual; asimismo, pueden obtenerse cortes específicos.

**18.** Es importante señalar que de acuerdo con SAGARPA, en el ámbito mundial los procesos de producción porcícola muestran una gran similitud dando como resultado que las canales nacionales e importadas se cortan de la misma forma, por lo que se consideró que tanto el producto importado como el de producción nacional se obtienen a través de los mismos procesos de producción.

#### **Canales de distribución y clientes**

**19.** En términos generales, de acuerdo con el documento denominado "Análisis de la Productividad en México: Nota Informativa sobre la Cadena Productiva Porcícola", una de las características de la cadena porcícola es la complejidad en la comercialización y un alto grado de intermediación entre el producto y el consumidor, como se puede observar en la siguiente Ilustración 3, la que fue elaborada con base en el documento ya mencionado y en el documento "Perspectivas de la Red Carne de Cerdo en México en 2003", preparado por la Dirección de Análisis de Cadenas Productivas y Servicios Técnicos Especializados de los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura, en lo sucesivo FIRA:

#### **Ilustración 3. Proceso de Comercialización de la Carne de Porcino**



20. SAGARPA señaló que el término “porcicultor”, tal como se define en el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, en adelante SCIAM, del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, en adelante INEGI, es lo mismo que “dueño de una explotación de porcinos”. Asimismo, este sistema de clasificación establece que quien obtiene la carne en canal es “la persona física o moral que introduce al ganado en un rastro para su transformación,” pueden ser rastros municipales, particulares, TIF, entre otros.

21. De acuerdo con SAGARPA, en este nivel de transformación de ganado a carne en canal, los agentes económicos pueden ser:

- A. Los propios porcicultores socios de compañías integradas verticalmente, por ejemplo empresas que cuentan con instalaciones de engorda y de sacrificio.
- B. Porcicultores que concurren a los rastros maquilando el servicio de faenamiento y expenden directamente la carne en canal que se obtiene de sus animales, realizando la función de los introductores.
- C. Los introductores propiamente dichos, esto es, que no disponen de infraestructura de sacrificio de ganado, y
- D. Los dueños de rastros que adoptan la función de un introductor.

En los dos últimos casos, en ocasiones conformará el siguiente eslabón de la cadena porcícola, que es denominado “obrador”.

22. En el caso de la porcicultura el despiece es una práctica obligada prácticamente en el 100 por ciento de las canales producidas, ya que en términos generales cada corte o pieza tiene un fin específico, parte de ellos para el mercado de la carne fresca, otros para la industria de carnes frías o embutidos, otros para la industria mantenera, e inclusive pueden tener ambos fines.

23. En el SCIAM se señala que productores de cortes de carne son aquellas unidades económicas dedicadas principalmente a la selección, corte, deshuesado, empacado y congelación de carne de ganado y aves de corral. Bajo esta óptica, se obtiene “carne de porcino en cortes” en las salas de corte ubicadas en los rastros, en los obradores propiamente dichos y en los expendios al menudeo o carnicerías de pequeñas localidades, en donde no se dispone de salas de corte.

24. Por otra parte, es importante destacar que el Diccionario Agropecuario de México del Instituto Nacional para el Desarrollo de Capacidades del Sector Rural (INCA-Rural) señala que “obrador” es aquel lugar en donde se hacen los cortes de las canales y se preparan para industrializar sus productos en forma inmediata. Abastece a alguna industria o vende al público al menudeo.

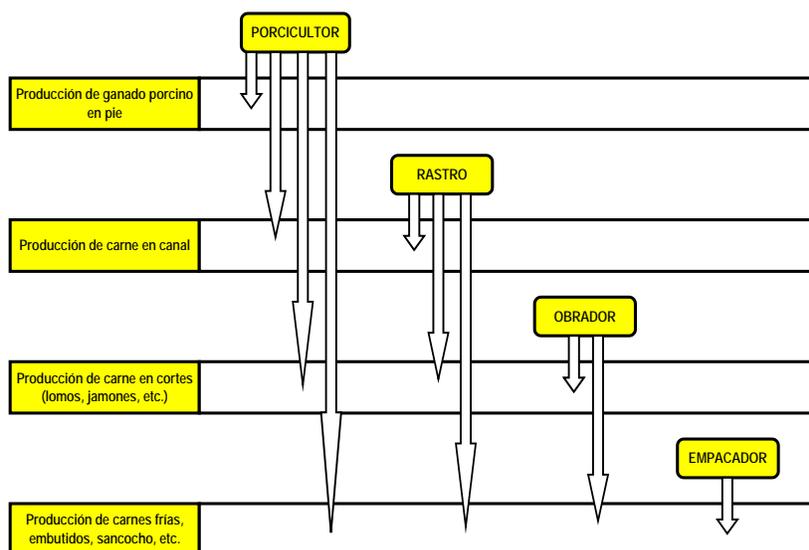
25. Al igual que en el proceso de faenamiento del ganado, el porcicultor o productor de ganado porcino en pie puede desarrollar, dentro de esquemas de integración vertical, el despiece de las canales, encargándose de la venta o remisión de cada tipo de corte al mercado de frescos o industrial e, inclusive, puede establecer procesos de industrialización dentro de la misma cadena integrada.

26. Por otra parte, no existen agentes económicos cuya única función sea la de realizar el corte de piernas, pues son los propios obradores o las salas de corte los que se encargan del despiece de las canales para obtener, entre otros productos, piernas delanteras o traseras de puerco.

27. Como se observa en la Ilustración 4 de esta resolución, existen complejos y diferentes niveles de participación de los agentes de la cadena porcícola. De acuerdo con SAGARPA, pueden encontrarse porcicultores que parten de la producción primaria y llegan hasta la elaboración de carnes elaboradas como embutidos, carnes frías, etcétera; en este nivel se ubican empresas integradas como Alimentos Kowi, S.A. de C.V., y NORSON en el estado de Sonora y Avicar Occidente, S.A. de C.V., en Jalisco.

28. En otros casos, el porcicultor puede llegar al punto de obtener carne en canal e incluso cortes primarios, ya sea aprovechando infraestructura de sacrificio propia o maquilando el servicio, desempeñándose por tanto como productor de carne en canal; en esta situación se ubican empresas como Granjas Carroll de México, S. de R.L. de C.V., en adelante GCM, Grupo Porcícola Mexicano, S.A. de C.V., en lo sucesivo Grupo Porcícola, y Grupo Romero en Puebla, entre otros.

**Ilustración 4. Participación de agentes en las actividades de la producción porcícola**



Fuente: Coordinación General de Ganadería, SAGARPA.

**29.** Una vez obtenidos los cortes primarios, éstos pueden tener diferentes destinos. El documento "Perspectivas de la Red Carne de Cerdo en México en 2003", señala que el mercado mexicano está compuesto por el consumo de la industria de embutidos (20 por ciento), el consumo realizado fuera de casa (20 por ciento) y el mercado detallista para consumo en casa (60 por ciento); este último está compuesto en su mayor parte por ventas en carnicerías, mercados y tianguis (55 por ciento) y sólo el restante 5 por ciento se vende a través de supermercados.

**30.** SAGARPA indicó que en el caso de las piernas de porcino destinadas a la industria se puede observar que prácticamente la totalidad de las empresas procesadoras de carnes frías y embutidos, así como de alimentos preparados (ready to eat), se abastecen indistintamente de producto nacional o importado. De hecho, no se puede observar en el mercado final de productos elaborados una distinción entre consumidores de producto importado y nacional, ya que en las etiquetas no se establece el origen nacional o importado, de la carne empleada en su elaboración e, inclusive, a la fecha ni siquiera se identifica el corte primario de porcino empleado como materia prima.

**31.** Igualmente, en el sector de consumo las carnicerías o tablajerías y las cadenas de autoservicio compran piernas de cerdo indistintamente de su origen, nacional o importado, orientándose principalmente por el factor precio.

**32.** En cuanto al consumidor final de la carne fresca de porcino obtenida de cortes primarios importados, es el mismo que adquiere los cortes obtenidos de producto nacional, ya que no se dispone de etiquetas que identifiquen su origen.

**33.** Por otra parte, de la información proporcionada por los diversos exportadores en sus respuestas a los formularios de investigación que participaron en esta etapa de la investigación, se observó que sus productos tuvieron como destinos en los Estados Unidos Mexicanos, los mercados de mayoristas, industria y servicio de comida, entre otros.

**34.** Por su parte, Promotora Porcícola, S.A. de C.V., en adelante Promotora Porcícola, señaló que se dedica a importar piernas de puerco para deshuesarlas y así darles mayor valor agregado, y que después este producto es vendido a empacadoras, tablajeros, mayoristas, autoservicios y restaurantes.

**35.** Promotora Porcícola presentó información relacionada con los consumos de carne de cerdo que realizó la industria empacadora para el periodo de enero a junio de 2001 en los que se observaron, entre otros, los siguientes datos que permiten apreciar que tanto el producto nacional como el importado fueron utilizados por la industria empacadora nacional:

Producto	U	Consumo de Producto Nacional	Consumo de Producto Importado
Pierna trasera con hueso	TM	325.52	60.19
Pierna trasera sin hueso	TM	4,474.78	170.14
Espaldilla sin hueso	TM	463.98	558.07
Espaldilla con hueso	TM		333.91
Totales	TM	5,264.28	1,122.31

TM: Toneladas métricas

**36.** Así pues, se puede concluir que los consumidores intermedios o finales de la carne o alimentos obtenidos de la carne de porcino importada son los mismos que los que consumen los obtenidos de producto nacional, ya que en los Estados Unidos Mexicanos no existe una segmentación para uno u otro producto.

**Resolución de inicio**

37. El 31 de mayo de 2004, la Secretaría publicó en el DOF la resolución por la que se declaró de oficio el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de piernas de cerdo, mercancías clasificadas en las fracciones arancelarias 0203.12.01 y 0203.22.01 de la TIGIE, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia, para lo cual se fijó como periodo de investigación el comprendido de 1 de enero al 31 diciembre de 2003 y como periodo analizado el comprendido del 1 de enero de 2001 al 31 de diciembre de 2003.

**Convocatoria y notificaciones**

38. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó a los productores nacionales, 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.

39. Con fundamento en los artículos 53 de la LCE y 142 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en adelante RLCE, la autoridad investigadora procedió a notificar el inicio de la investigación antidumping a los productores nacionales, al Gobierno de los Estados Unidos de América, y a las empresas importadoras y exportadoras de que tuvo conocimiento, corriéndoles traslado de los documentos que sirvieron de base para emitir la resolución de inicio.

**Comparecientes**

40. Derivado de la convocatoria y notificaciones descritas en los puntos 38 y 39 de esta resolución, comparecieron las empresas productoras, importadoras, exportadoras y otras, cuyas razones sociales y domicilios se mencionan a continuación:

**Productores Nacionales**

Grupo Porcícola, con domicilio en Bosque de Alisos 29, Colonia Bosques de las Lomas, código postal 05120, Delegación Cuajimalpa, México, Distrito Federal.

**Asociación de productores**

Porcicultores Mexicanos, con domicilio en Avenida Río Churubusco 594, despacho 203, Colonia del Carmen, código postal 04100, Coyoacán, México, Distrito Federal.

**Importadores**

Alimentos San Mateo, S.A. de C.V., en adelante San Mateo, y Central de Carnes de Nuevo León, S.A. de C.V., en lo sucesivo Central de Carnes, ambos con domicilio en León de los Aldamas 57, Colonia Roma Sur, código postal 06760, Delegación Cuauhtémoc, México, Distrito Federal.

Frigoríficos del Bajío, S.A. de C.V., en adelante Fribasa, y Sigma Alimentos Importaciones, S.A. de C.V., en lo sucesivo Sigma Importaciones, ambas con domicilio en Avenida Insurgentes Sur 619, Piso 7, Colonia Nápoles, código postal 03810, México, Distrito Federal.

Intercarnes, S.A. de C.V., en lo sucesivo Intercarnes, Ryc Alimentos, S.A. de C.V., en adelante Ryc, con domicilio en Homero 538, despacho 202, Colonia Polanco, código postal 11550, México, Distrito Federal.

Proveedora de Carne Roca, S.A. de C.V., en adelante Carnes Roca, con domicilio en calle Poniente 1, Manzana 52, Lote 11, Colonia Cuchilla del Tesoro, código postal 07900, México, Distrito Federal.

Promotora Porcícola, con domicilio en Adolfo Prieto 1649, despacho 402, Colonia del Valle, Delegación Benito Juárez, código postal 03100, México, Distrito Federal.

Sonora Agropecuaria, S.A. de C.V. en adelante Sonora Agropecuaria, con domicilio en calle Puebla 260, Piso 5, Colonia Roma, México, Distrito Federal.

Unión Sanitaria de Productos Alimenticios, S.A. de C.V., en adelante USPASA, con domicilio en Vicente Suárez 42 A, despacho 2, Colonia Condesa, código postal 06140, México, Distrito Federal.

**Exportadores**

Excel Corporation, la cual en el transcurso del procedimiento acreditó su cambio de nombre por el de Cargill Meat Solutions Corporation, en adelante Cargill Meat, con domicilio en León de los Aldamas 57, Colonia Roma Sur, código postal 06760, Delegación Cuauhtémoc, México, Distrito Federal.

Farmland Foods, Inc., en lo sucesivo Farmland, Gwaltney of Smithfield, Ltd., en adelante Gwaltney, John Morrell & Co., en lo sucesivo John Morrell, The Smithfield Packing Company Incorporated, en adelante Smithfield, todas éstas con domicilio en Prolongación Martín Mendalde 1755, Planta Baja, Colonia Acacias del Valle, Delegación Benito Juárez, código postal 03100, México, Distrito Federal.

Sigma Alimentos International, Inc., en adelante Sigma International, con domicilio en Avenida Insurgentes Sur 619, Piso 7, Colonia Nápoles, código postal 03810, México, Distrito Federal.

Sioux Preme Packing Company, en adelante Sioux, Premium Standard Farms Inc., en lo sucesivo Premium Farms, y Northern Beef Industries, Inc., en adelante Northern Beef, las tres con domicilio en Avenida Insurgentes Sur 1883-102, Colonia Guadalupe Inn, código postal 01020, México, Distrito Federal.

Seaboard Farms, Inc., en lo sucesivo Seaboard, Tyson Fresh Meats, Inc., en adelante Tyson, Yarto International Group, L.P., en adelante Yarto, todas con domicilio en Boulevard Manuel Avila Camacho 1, Piso 12, Edificio Scotiabank Inverlat, Colonia Lomas de Chapultepec, código postal 11000, México, Distrito Federal.

Swift Pork Company, en adelante Swift, con domicilio en Montes Urales número 470, Primer Piso, Colonia Lomas de Chapultepec, código postal 11000, México, Distrito Federal.

#### **Asociaciones de exportadores**

American Meat Institute, en adelante AMI, American Pork Export Trading Company, en lo sucesivo American Pork, National Pork Producers Council, en lo sucesivo NPPC, U.S. Meat Export Federation, en adelante U.S. Meat, todas con domicilio en Avenida Insurgentes Sur 1883-102, Colonia Guadalupe Inn, código postal 01020, México, Distrito Federal.

#### **Otros**

Consejo Mexicano de la Carne, A.C., en lo sucesivo Comecarne, con domicilio en Avenida Insurgentes Sur 1722, despacho 602, Colonia Florida, código postal 01030, México, Distrito Federal.

Rastro y Frigorífico de Tehuacán, S.A. de C.V., en adelante Frigorífico de Tehuacán, con domicilio en Km. 105 Carretera Federal Puebla-Tehuacán, código postal 75800, Tepanco de López, Puebla.

Sigma Alimentos Noreste, S.A. de C.V., en lo sucesivo Sigma Noreste, con domicilio en Avenida Insurgentes Sur 619, Piso 7, Colonia Nápoles, código postal 03810, México, Distrito Federal.

#### **Prórrogas**

41. En virtud de diversos cambios realizados al formulario oficial de investigación para empresas exportadoras, y por equidad procesal, la Secretaría otorgó una prórroga a todas las empresas de las que tuvo conocimiento, para responder el formulario oficial de investigación hasta el 12 de agosto de 2004.

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

##### **Productores nacionales**

##### **Grupo Porcícola**

42. Mediante escritos del 7 de julio y 10 de agosto de 2004, esta empresa presentó su respuesta al formulario oficial de investigación, manifestando que se adhiere a toda la información presentada por SAGARPA.

##### **Asociación de productores**

##### **Porcicultores Mexicanos**

43. Mediante escrito del 12 de agosto de 2004, esta persona moral presentó su respuesta al formulario oficial para solicitante de inicio de investigación por discriminación de precios, manifestando lo siguiente:

**A.** Para que exista una producción de piernas y espaldillas, se requiere que exista producción de cerdo.

**B.** La recuperación de los costos de producción del ganado porcino se hace mediante las ventas de cerdo en pie y su precio se determina a su vez por los precios a que se pueden vender las canales y posteriormente sus cortes y subproductos.

**C.** Los rastros y los obradores únicamente proporcionan un servicio, dándole valor agregado de presentación al bien original, que es el cerdo en pie.

**D.** El único insumo utilizado para la producción de piernas y de paletas o espaldillas es el cerdo.

**E.** En el caso que nos ocupa se inició una investigación porque las importaciones a precios discriminados han dañado seriamente y amenazan con seguir haciéndolo a los productores de ganado porcino, ya que al bajar la demanda y precio de las piernas y espaldillas de producción nacional, se afecta la recuperación de los costos de los productores de cerdo.

**F.** La disminución de las ventas de piernas y espaldillas disminuyeron considerablemente en el periodo analizado, mientras que las importaciones procedentes de los Estados Unidos de América incrementaron su participación en el Consumo Nacional Aparente, en adelante CNA, y debido a la presencia de importaciones a partir de 2002, se dio una contención de precios.

**G.** De no establecerse cuotas compensatorias a las importaciones de piernas y espaldillas, el potencial de ventas de la producción nacional seguirá reduciendo su participación en el CNA, sus precios continuarán contenidos y se daría una mayor reducción del número de productores.

**H.** Al disminuir los ingresos por la baja en las ventas, aumentar los costos y tener precios bajos, se reducen los ingresos y por tanto el flujo de caja de las empresas porcícolas.

**I.** El monto de los salarios pagados no está disponible en ninguna fuente pública y es difícil de recaudar dicha información en los 1.9 millones de productores agrícolas.

**J.** Los Estados Unidos de América recuperan el 65 por ciento de su costo con los cortes de lomo, costillas y tocino, en tanto que en los Estados Unidos Mexicanos con la venta de esos cortes sólo se recupera el 39 por ciento; la situación anterior permite a los productores de dicho país ofertar el resto de los cortes a precio bajo, pues de no venderlo a su industria de carnes frías, tiene que congelarlo, pagando altos costos, por lo que lo colocan en el mercado internacional a precios depredatorios.

**K.** Del análisis de los pedimentos de importación se encontró que en algunos casos procede un ajuste por financiamiento, ya que se conceden plazos para el pago que van de 7 a 30 días.

**44.** Asimismo, los Porcicultores Mexicanos presentaron lo siguiente:

**A.** Recetas de cocina de carne magra, obtenidas de la publicación "El libro de la cocina mexicana" de editorial Patria.

**B.** Recetas de cocina de lomo de cerdo de la publicación "La cocina mexicana y su arte" de editorial Everest.

**C.** Copia de diversos pedimentos de importación.

**D.** Listado de miembros de los Porcicultores Mexicanos.

**E.** Disco compacto que contiene un listado de pedimentos de importación.

**F.** Estimación del valor reconstruido de piernas y espaldilla.

**G.** Tasa de interés publicada por el Federal Reserve System.

**H.** Estadísticas utilizadas para calcular el Consumo Nacional Aparente, en adelante CNA, obtenidas del listado de pedimentos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y del Sistema de Información Comercial de México (SIC-M).

**I.** Resumen de la situación financiera de algunas empresas porcícolas.

**J.** Precios promedio de manera mensual de ganado en pie, canal, pierna y espaldilla de 2001 a 2003.

**K.** Explicación de la metodología para estimar la producción de pierna de cerdo y espaldilla.

**L.** Censos agrícolas de Guanajuato, Michoacán, Puebla y Jalisco.

**M.** Información sobre un crédito otorgado por la Banca Múltiple y la Banca de Desarrollo a la cría y exportación de ganado porcino.

**N.** Listado de empresas importadoras; y

**O.** Cartas de apoyo de diversas Asociaciones y Uniones sobre la participación de los Porcicultores Mexicanos en el procedimiento.

#### **Importadores**

#### **Carnes Roca**

**45.** Mediante escrito del 11 de agosto de 2004, esta persona moral presentó copia simple de diversos pedimentos de importación y documentos relacionados, correspondientes a sus operaciones mensuales

durante 2003, además de los Estados Financieros auditados de la empresa al 31 de diciembre de 2003 y 2002.

#### **San Mateo y Central de Carnes**

46. Mediante escritos del 23 y 29 de julio y 12 de agosto de 2004, estas empresas presentaron sus respuestas al formulario oficial de investigación.

#### **Fribasa**

47. Mediante escrito del 12 de agosto de 2004, esta empresa presentó ad cautelam su respuesta al formulario oficial de investigación, manifestando lo siguiente:

**A.** No está relacionada con ninguno de los exportadores extranjeros mencionados en la resolución de inicio, pero sí está vinculada con Sigma International en los términos del artículo 61 del RLCE.

**B.** Sólo importó producto fresco para la fabricación de carnes frías, ya que utilizar productos congelados es más oneroso, como consecuencia de las mermas en el proceso de descongelado, además de que no cuenta con la infraestructura para el descongelamiento.

**C.** Sólo compró mercancía importada, no compró mercancía similar a la de producción nacional porque no cuentan con un producto de línea (commodity).

**D.** Fribasa no cuenta en estos momentos con información sobre el Apartado de Mercado Internacional, por lo que la proporcionará en las próximas etapas procesales.

**E.** Fribasa compra el producto Costo y Flete Incluido, en inglés CAF (sic), Cost and Freight Included, Laredo, Texas, tiene un solo canal de distribución y es directo de su empresa Sigma International.

**F.** No revende el producto que importa, lo desbarata con la finalidad de vender las partes obtenidas a empresas filiales que las utilizan en la fabricación de diversos productos cárnicos, y algunas de las partes no utilizadas por sus filiales, como el hueso, cuero, grasa y recortes, son comercializados a terceras empresas.

**G.** A pesar de la vinculación de Fribasa con Sigma International, los precios se asimilan a los precios de mercado como si fuesen empresas independientes en razón de que no existen arreglos compensatorios entre ellas y, en consecuencia, el precio de exportación no requiere ser reconstruido.

**H.** Fribasa hace suyos todos y cada uno de los argumentos y probanzas que le beneficien presentados por el Comecarne.

**I.** La autoridad no fundamenta ni motiva cuales son las circunstancias especiales que le indujeron a publicar la resolución de inicio, ya que se basa en meras aseveraciones, las cuales no caen en los supuestos jurídicos del artículo 2 de Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en adelante Acuerdo Antidumping.

**J.** La información utilizada por la Secretaría no existía en el expediente administrativo al momento de la publicación de la resolución de inicio, dejando en total estado de indefensión a Fribasa. En un intento fallido de subsanar la deficiencia, la autoridad vició su procedimiento, al enviar dolosamente por correo un disco compacto y un documento que contenía la información menos relevante.

**K.** El producto investigado nada tiene que ver con la definición de la rama de la producción nacional, que presuntamente se afecta por la importación a precios discriminados.

**L.** La comparación que se realiza entre el producto investigado y la rama de la producción afectada, es imposible de realizar por tratarse de mercancías que son distintas, por lo que no se cumple con lo dispuesto en la legislación aplicable.

**M.** La autoridad debió probar entre otras cosas, que el cerdo en pie y las piernas de cerdo cumplen las mismas funciones, lo que invariablemente implicaría que ambos productos pueden ser utilizados para consumo humano, además sus procesos de producción son diferentes al igual que los canales de comercialización y distribución.

**N.** Los obradores son representativos de la producción nacional de canales o medias canales, carnes, sus productos y subproductos, utilizando en sus procesos productivos más del 93 por ciento del producto nacional.

**O.** Sigma International exporta a los Estados Unidos Mexicanos en el mismo estado en el que adquiere las piernas de cerdo, y solamente a Sigma Importaciones y a Fribasa.

**P.** Sigma Importaciones es una comercializadora que vende los productos investigados a diversas empresas de Sigma Alimentos, S.A. de C.V., cuya única función es la de utilizar la mercancía como materia prima en la elaboración de jamones, tocinos y chorizos.

**Q.** Fribasa en 2003 funcionó como planta de sacrificio y como un obrador, toda vez que los productos que adquiere de Sigma International, los despieza, vendiendo una parte a las empresas de Sigma Alimentos, S.A. de C.V., y lo que no es utilizable lo vende a Sigma Alimentos Estado Natural, S.A., y a otras empresas no relacionadas.

**R.** Las transacciones que se realizan entre Sigma International, Sigma Importaciones y Fribasa corresponden a enajenaciones entre empresas independientes y reflejan condiciones comerciales normales, por lo que los precios de exportación y el valor normal de Sigma International, permiten cálculos válidos de su margen de discriminación de precios.

**S.** Sigma International tuvo resultados consistentes a los resultados que una unidad independiente hubiera obtenido en circunstancias de negocios similares y, en consecuencia, se consideró que cumplió con el principio de valor de mercado o en inglés arm's length para el ejercicio 2003.

**T.** La autoridad inició el procedimiento sin demostrar por qué utiliza como valor normal el valor reconstruido, sin agotar el supuesto del artículo 32 de la LCE.

**U.** Sigma International no sólo adquiere los productos investigados, también comercializa una variedad de mercancías cárnicas de la especie porcina y avícolas igualmente adquiridas en los Estados Unidos de América.

**V.** La autoridad investigadora en su afán de demostrar la existencia de un daño que no existe, incluye en la definición de rama de producción nacional, tres etapas distintas de una cadena productiva, que son los productores de cerdo en pie, de canales (introdutores), y los productores de piernas de cerdo (obradores).

**W.** La Secretaría debió demostrar que las importaciones del producto investigado fueron realizadas por los obradores, cuya función es la de adquirir canales de cerdo para desbaratarlas y venderlas en partes.

**X.** La autoridad debe concluir esta investigación sin imponer cuotas compensatorias en virtud de que no pudo definir la rama de producción nacional sobre la cual debió realizar el análisis de daño y causalidad.

**Y.** La intención y compromisos políticos de la autoridad, la llevan a expresar afirmaciones sin sustento y a realizar comparaciones estadísticas de parámetros incomparables, tomando como base información y estudios que no se presentan en la resolución ni en la información remitida a las partes.

**Z.** La autoridad no puede utilizar información que engloba importaciones de otros productos que no son objeto de investigación, como son las paletas y sus trozos, también con hueso, y compararlas con las piernas de cerdo de la producción nacional.

**AA.** En los Estados Unidos Mexicanos, existe una estructura de producción de cerdos en pie que puede calificarse en tecnificado, semi-tecnificado y de traspatio, cuyas diferencias entre ellos han propiciado una competencia, generándose un proceso de concentración de la producción de 50 por ciento del total para los primeros, 20 por ciento en los segundos y 30 por ciento para los pequeños productores y de traspatio.

**BB.** Los productores semi-tecnificados son los más afectados ya que tienden a reducirse en número y participación en la producción de cerdo, lo cual se debe a que su estructura de costos es demasiado elevada en relación con los productores eficientes y, por otra parte, por que no sacrifican sus cerdos en plantas TIF, lo que limita el destino final de sus productos, impidiéndoles llegar a mercados institucionales, como el de las empacadoras de carnes frías y embutidos y a tiendas de autodescuento (sic), además los productos no pueden viajar por la condición zoonosanitaria de las entidades federativas en los que no se localizan sus granjas, en donde no se encuentran erradicadas de enfermedades porcícolas.

**CC.** En los Estados Unidos Mexicanos existen regiones con diferentes condiciones zoonosanitarias que afectan la producción y crecimiento del cerdo en pie, toda vez que limitan su movilidad geográfica.

**DD.** En función de la erradicación de enfermedades porcícolas, son tres regiones en el país, la de fase libre de enfermedades (13 entidades federativas), en fase de erradicación con vacunación (18 entidades) y la fase de erradicación sin vacunación (una entidad federativa).

**EE.** La infraestructura de sacrificio en el país puede clasificarse en rastros TIF, los cuales cumplen diferentes normatividades y su carne puede desplazarse a cualquier entidad federativa y también para exportación, los rastros particulares y municipales que no cumplen con la normatividad y sus ventas son locales, y por último existen los de sacrificio in situ.

**FF.** Se estima que en 2003 únicamente el 35.5 por ciento de los sacrificios se realizaron en plantas TIF y el 64.5 por ciento restante en rastros municipales, privados o in situ.

**GG.** Las empacadoras de carnes frías y embutidos, así como las tiendas de autoservicio, deben cumplir con la normatividad, por lo que necesariamente tienen que adquirir sus productos de plantas TIF.

**HH.** Existe un faltante de producción y abasto de carnes TIF en el mercado nacional, lo anterior, como resultado de que la demanda excede a la oferta doméstica, misma que se ve aún más reducida por la creciente exportación de cortes de cerdo.

**48.** Con el propósito de acreditar sus afirmaciones, Fribasa presentó lo siguiente:

- A.** Valor y volumen de las importaciones totales de Fribasa del producto investigado.
- B.** Precio de importación de la mercancía investigada a los Estados Unidos Mexicanos y sus ajustes.
- C.** Base de datos sobre el valor y volumen de importación de la mercancía investigada, como respuesta a las preguntas 2.16 y 2.17 del formulario oficial de investigación.
- D.** Copia simple de diversas facturas comerciales y pedimentos de importación
- E.** Estados de Resultados correspondientes a Sigma International para 2002 y 2003.
- F.** Análisis de precios de transferencia, elaborado por Pricewaterhouse Cooper, de 6 de agosto de 2004.
- G.** Cálculo de los márgenes de discriminación de precios de Sigma International.
- H.** Primera hoja del documento de SAGARPA denominado "Situación actual y perspectiva de la producción de carne de porcino en Estados Unidos Mexicanos 2004", disponible en internet en [www.sagarpa.gob.mx/Dgg](http://www.sagarpa.gob.mx/Dgg).
- I.** Volumen de exportaciones del producto investigado de los Estados Unidos de América al mercado mexicano en 2001, 2002 y 2003.
- J.** Documento denominado "Diagrama de flujo y rendimientos de cerdo en pie a pierna sin hueso"; y
- K.** Tabla comparativa de precios de pierna de cerdo con hueso importada, homologada a la pierna nacional sin hueso.

#### **Sigma Importaciones**

**49.** Mediante escrito del 12 de agosto de 2004, esta persona moral presentó ad cautelam su respuesta al formulario oficial de investigación, manifestando lo siguiente:

- A.** El mercado nacional sólo ofrece pierna sin hueso y pulpas de cerdo, motivo por el cual Sigma Importaciones no compra a los intermediarios o productores nacionales.
- B.** La empresa no está relacionada con ninguno de los exportadores extranjeros mencionados en la resolución de inicio, pero sí está vinculada en los términos del artículo 61 del RLCE con Sigma International.
- C.** Sigma Importaciones sólo importó producto fresco para la fabricación de carnes frías, ya que utilizar productos congelados es más oneroso, como consecuencia de las mermas en el proceso de descongelado, además de que no cuenta con la infraestructura para el descongelamiento.
- D.** Sólo compró mercancía importada, no compró mercancía similar a la de producción nacional porque no cuentan con un producto de línea (commodity).
- E.** No cuenta en estos momentos con información sobre el Apartado de Mercado Internacional, por lo que la proporcionará en las próximas etapas procesales.
- F.** Sigma Importaciones compra el producto Costo y Flete Incluido, inglés CAF (sic), Cost and Freight Included, Laredo, Texas, tiene un solo canal de distribución y es directo de su empresa Sigma International; Sigma Importaciones manda maquilar el producto que importa para su desbaratado posterior, con la finalidad de vender las partes obtenidas a empresas filiales que las utilizan en la fabricación de diversos

productos cárnicos, y algunas de las partes no utilizadas por sus filiales, como el hueso, cuero, grasa y recortes, son comercializados a terceras empresas.

**G.** A pesar de la vinculación de Sigma Importaciones con Sigma International, los precios se asimilan a los precios de mercado como si fuesen empresas independientes en razón de que no existen arreglos compensatorios entre ellas, en consecuencia, el precio de exportación no requiere ser reconstruido.

**H.** Hace suyos todos y cada uno de los argumentos y probanzas que le beneficien presentados por el Comecarne.

**I.** La autoridad no fundamenta ni motiva cuales son las circunstancias especiales que le indujeron a publicar la resolución de inicio, ya que se basa en meras aseveraciones, las cuales no caen en los supuestos jurídicos del artículo 2 de Acuerdo Antidumping.

**J.** La información utilizada por la Secretaría no existía en el expediente administrativo al momento de la publicación de la resolución de inicio, dejando en total estado de indefensión a Sigma Importaciones. En un intento fallido de subsanar la deficiencia, la autoridad vició su procedimiento al enviar dolosamente por correo un disco compacto y un documento que contenía la información menos relevante; el producto investigado nada tiene que ver con la definición de la rama de la producción nacional que presuntamente se afecta por la importación a precios discriminados.

**K.** La comparación que se realiza entre el producto investigado y la rama de la producción afectada es imposible de realizar, por tratarse de mercancías que son distintas, por lo que no se cumple lo dispuesto en la legislación aplicable.

**L.** La autoridad debió probar entre otras cosas, que el cerdo en pie y las piernas de cerdo cumplen las mismas funciones, lo que invariablemente implicaría que ambos productos pueden ser utilizados para consumo humano, además sus procesos de producción son diferentes, al igual que los canales de comercialización y distribución.

**M.** Los obradores son representativos de la producción nacional de canales o medias canales, carnes, sus productos y subproductos, utilizando en sus procesos productivos más del 93 por ciento del producto nacional.

**N.** Sigma International exporta a los Estados Unidos Mexicanos en el mismo estado en el que adquiere las piernas de cerdo, y solamente a Sigma Importaciones y a Fribasa.

**O.** Sigma Importaciones es una comercializadora que vende los productos investigados a diversas empresas de Sigma Alimentos, S.A. de C.V., cuya única función es la de utilizar la mercancía como materia prima en la elaboración de jamones, tocinos y chorizos.

**P.** Fribasa en 2003 funcionó como planta de sacrificio y como un obrador, toda vez que los productos que adquiere de Sigma International los despieza, vendiendo una parte a las empresas de Sigma Alimentos, S.A. de C.V., y lo que no es utilizable lo vende a Sigma Alimentos Estado Natural, S.A., y a otras empresas no relacionadas.

**Q.** Las transacciones que se realizan entre Sigma International, Sigma Importaciones y Fribasa corresponden a enajenaciones entre empresas independientes y reflejan condiciones comerciales normales, por lo que los precios de exportación y el valor normal de Sigma International, permiten cálculos válidos de su margen de discriminación de precios.

**R.** Sigma International tuvo resultados consistentes a los resultados que una unidad independiente hubiera obtenido en circunstancias de negocios similares y, en consecuencia, se consideró que cumplió con el principio de valor de mercado o en inglés arm's length para el ejercicio 2003.

**S.** La autoridad inició el procedimiento sin demostrar por qué utiliza como valor normal el valor reconstruido, sin agotar el supuesto del artículo 32 de la LCE.

**T.** Sigma International no sólo adquiere los productos investigados, también comercializa una variedad de mercancías cárnicas de la especie porcina y avícolas igualmente adquiridas en los Estados Unidos de América.

**U.** La autoridad investigadora en su afán de demostrar la existencia de un daño que no existe, incluye en la definición de rama de producción nacional, tres etapas distintas de una cadena productiva, que son los productores de cerdo en pie, de canales (introdutores), y los productores de piernas de cerdo (obradores).

**V.** La Secretaría debió demostrar que las importaciones del producto investigado fueron realizadas por los obradores, cuya función es la de adquirir canales de cerdo para desbaratarlas y venderlas en partes.

**W.** La autoridad debe concluir esta investigación sin imponer cuotas compensatorias en virtud de que no pudo definir la rama de producción nacional sobre la cual debió realizar el análisis de daño y causalidad.

**X.** La intención y compromisos políticos de la autoridad, la llevan a expresar afirmaciones sin sustento y a realizar comparaciones estadísticas de parámetros incomparables, tomando como base información y estudios que no se presentan en la resolución ni en la información remitida a las partes.

**Y.** La autoridad no puede utilizar información que engloba importaciones de otros productos que no son objeto de investigación, como lo son las paletas y sus trozos, también con hueso, y compararlas con las piernas de cerdo de la producción nacional.

**Z.** En los Estados Unidos Mexicanos existe una estructura de producción de cerdos en pie que puede calificarse en tecnificado, semi-tecnificado y de traspatio, cuyas diferencias entre ellos han propiciado una competencia, generándose un proceso de concentración de la producción de 50 por ciento del total para los primeros, 20 por ciento en los segundos y 30 por ciento para los pequeños productores y de traspatio.

**AA.** Los productores semi-tecnificados son los más afectados ya que tienden a reducirse en número y participación en la producción de cerdo, lo cual se debe a que su estructura de costos es demasiado elevada en relación con los productores eficientes y, por otra parte, por que no sacrifican sus cerdos en plantas TIF, lo que limita el destino final de sus productos, impidiéndoles llegar a mercados institucionales, como el de las empacadoras de carnes frías y embutidos y a tiendas de autodescuento (sic), además los productos no pueden viajar por la condición zoonosanitaria de las entidades federativas en los que no se localizan sus granjas, en donde no se encuentran erradicadas de enfermedades porcícolas.

**BB.** En los Estados Unidos Mexicanos existen regiones con diferentes condiciones zoonosanitarias que afectan la producción y crecimiento del cerdo en pie, toda vez que limitan su movilidad geográfica.

**CC.** En función de la erradicación de enfermedades porcícolas, son tres regiones en el país, la de fase libre de enfermedades (13 entidades federativas), en fase de erradicación con vacunación (18 entidades) y la fase de erradicación sin vacunación (una entidad federativa).

**DD.** La infraestructura de sacrificio en el país puede clasificarse en rastros TIF, los cuales cumplen diferentes normatividades y su carne puede desplazarse a cualquier entidad federativa y también para exportación, los rastros particulares y municipales que no cumplen con la normatividad y sus ventas son locales, y por último existen los de sacrificio in situ.

**EE.** Se estima que en 2003 únicamente el 35.5 por ciento de los sacrificios se realizaron en plantas TIF y el 64.5 por ciento restante en rastros municipales, privados o in situ.

**FF.** Las empacadoras de carnes frías y embutidos, así como las tiendas de autoservicio, deben cumplir con la normatividad, por lo que necesariamente tienen que adquirir sus productos de plantas TIF.

**GG.** Existe un faltante en la producción y abasto de carnes TIF en el mercado nacional, lo anterior, como resultado de que la demanda excede a la oferta doméstica, misma que se ve aún más reducida por la creciente exportación de cortes de cerdo.

**50.** Para acreditar sus afirmaciones, Sigma Importaciones presentó lo siguiente:

- A.** Valor y volumen de las importaciones totales de la empresa del producto investigado.
- B.** Precio de importación de la mercancía investigada a los Estados Unidos Mexicanos y sus ajustes.
- C.** Base de datos sobre el valor y volumen de importación de la mercancía investigada, como respuesta a la pregunta 2.16 del formulario oficial de investigación.
- D.** Copia simple de diversas facturas comerciales y pedimentos de importación.
- E.** Estados de Resultados correspondientes a Sigma International para 2002 y 2003.
- F.** Análisis de precios de transferencia, elaborado por Pricewaterhouse Cooper, de 6 de agosto de 2004.
- G.** Diversas impresiones de comunicados realizados a través de correo electrónico.
- H.** Cálculo de los márgenes de discriminación de precios de Sigma International.

- I. Documento de la SAGARPA denominado "Situación actual y perspectiva de la producción de carne de porcino en Estados Unidos Mexicanos 2004", disponible en internet en [www.sagarpa.gob.mx/Dgg](http://www.sagarpa.gob.mx/Dgg).
- J. Volumen de exportaciones del producto investigado de los Estados Unidos de América al mercado mexicano en 2001, 2002 y 2003.
- K. Documento denominado "Diagrama de flujo y rendimientos de cerdo en pie a pierna sin hueso; y
- L. Tabla comparativa de precios de pierna de cerdo con hueso importada, homologada a la pierna nacional sin hueso.

#### **Promotora Porcícola**

51. Mediante escrito del 12 de agosto de 2004, esta empresa presentó su respuesta al formulario oficial de investigación, manifestando lo siguiente:

- A. Durante el periodo analizado Promotora Porcícola únicamente adquirió mercancía importada, ya que en el país no se produce la pierna de cerdo como la importa la empresa, por lo que es diferente, y tiene como finalidad el deshuese para atender las necesidades del mercado de las carnes frías y embutidos.
- B. Se adhiere a lo manifestado por el AMI, American Pork, NPPC y la U.S. Meat, respecto de la información sobre mercado internacional y se adhiere a lo manifestado por el Comecarne con respecto al mercado nacional.
- C. No maneja códigos de producto, sólo maneja el nombre genérico del producto de que se trata.

52. Con el fin de acreditar sus afirmaciones, Promotora Porcícola presentó lo siguiente:

- A. Precio de importación a los Estados Unidos Mexicanos y sus ajustes.
- B. Reconstrucción del precio de exportación, precios al primer cliente no relacionado.
- C. Estados financieros de la empresa para los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2001 y 2002.
- D. Diversas ilustraciones de pierna de cerdo tanto nacional como importada.
- E. Anexos bajo los rubros "Documentos de solicitud a diversas autoridades y los acuses de recibo", y "Publicaciones y documentos que se aportan como pruebas".
- F. Copia de diversos pedimentos de importación y documentos relacionados, correspondientes a operaciones efectuadas por la empresa durante el periodo investigado.
- G. Documento denominado "Argumentaciones sobre la ilegalidad de la resolución de inicio".

#### **Sonora Agropecuaria**

53. Mediante escritos del 23 de julio y 12 de agosto de 2004, esta empresa presentó su respuesta al formulario oficial de investigación, manifestando lo siguiente:

- A. La empresa está integrada con el fin de ofrecer a sus clientes pierna de cerdo sin cuero y sin grasa, para su venta al consumidor final en tiendas de autoservicio o como materia prima para las empacadoras de carnes frías y embutidos.
- B. Sonora Agropecuaria es una empresa nacional productora de piernas de cerdo o jamón, cuenta con granjas asociadas que le proveen cerdo en pie, además de que complementa su abasto con cerdos provenientes de otras granjas ubicadas dentro de la zona libre de enfermedades porcícolas del Estado de Sonora.
- C. Cuenta con un rastro Tipo Inspección Federal para el sacrificio del cerdo en pie, con el fin de obtener canales de cerdo y de éstas, cortes primarios dentro de los cuales se encuentra la mercancía investigada.
- D. Tiene una sala de corte para transformar los cortes primarios en cortes listos para el consumo.
- E. Los proveedores nacionales de cerdo en pie fijan el precio de su producto con factores de estacionalidad.
- F. Las condiciones climáticas de la época permiten que el cerdo engorde más o menos, por lo que en verano el cerdo en pie tiene un valor inferior debido a que el clima no le permite engordar mucho.

**G.** El sacrificio del cerdo en pie y la obtención de cortes primarios incrementa los costos de producción de la mercancía investigada, ya que además los clientes de Sonora Agropecuaria imponen normas de calidad que incluyen la separación del cuero y la eliminación de excedentes de grasa.

**H.** La Secretaría no pudo comparar la capacidad instalada de los porcicultores nacionales con la de sus contrapartes de los Estados Unidos de América según se establece en el punto 139 de la resolución de inicio.

**I.** Comparar el costo de producción del cerdo en pie con el de la pierna de cerdo resultará en un precio inferior, ya que no incluirían los costos de transportación de la granja al rastro, de sacrificio, de la obtención de los cortes primarios, de corte para transformar una pierna con cuero y grasa en una pierna que puede ser vendida al público en una tienda de autoservicio.

**J.** Para evitar almacenar el resto de cortes primarios en su área de congelación, Sonora Agropecuaria prefiere importar sólo la pierna de cerdo.

**K.** Otro factor que obliga a Sonora Agropecuaria a importar piernas de cerdo, consiste en las restricciones zoonosológicas, ya que sólo puede comprar materia prima originaria de zonas libres de ciertas enfermedades, por lo que el universo de proveedores se limita considerablemente.

**54.** Asimismo, Sonora Agropecuaria presentó copia simple de diversos pedimentos de importación con sus documentos relacionados.

#### **USPASA**

**55.** Mediante escrito del 12 de agosto de 2004, el señor Jesús Gregorio Segura e Iglesias, compareció en supuesta representación de USPASA para dar respuesta al formulario oficial de investigación.

**56.** Mediante escrito del 12 de enero de 2005, comparecieron los señores Jesús Gregorio Segura e Iglesias (sic), Jaime Sánchez Popoca y José Misael Tagle Rodríguez, en supuesta representación de USPASA, manifestando que la autoridad investigadora debe proceder al análisis de la información presentada por USPASA para efectos de emitir la resolución preliminar.

#### **Exportadores**

##### **Cargill Meat (Excel)**

**57.** Mediante escrito del 12 de agosto de 2004, esta empresa presentó su respuesta al formulario oficial de investigación, manifestando lo siguiente:

**A.** No está relacionado con ningún distribuidor, importador o productor de la mercancía investigada. Durante el periodo investigado no realizó exportaciones temporales a los Estados Unidos Mexicanos.

**B.** Excel es una subsidiaria propiedad de Cargill Inc., está compuesta por cinco unidades de negocio, que son Pork, Beef, Food Distribution, Case Ready y Emmpak (procesamiento avanzado).

**C.** Excel Pork, la cual también se denomina como Cargill Pork, es la unidad que produjo y exportó el producto objeto de investigación a los Estados Unidos Mexicanos, durante el periodo investigado.

**D.** La unidad Excel Food Distribution (EFD), la cual también se denomina Country Fresh Meat y/o Cargill Food Distribution, está formada por 16 sucursales en el territorio estadounidense, exportó el producto investigado a los Estados Unidos Mexicanos, desde su sucursal de San Antonio, Texas.

**E.** La unidad de negocios Case Ready procesa carne de cerdo y bovino en paquetes individuales destinados a la venta en supermercados y tiendas de autoservicio.

**F.** Las exportaciones de Excel Pork/Cargill Pork a los Estados Unidos Mexicanos, pueden entrar bajo la figura "haciendo negocios" (en inglés doing bussiness as o dba) con la denominación de Cargill Pork o como Excel Corporation; el término "haciendo negocios" es un mecanismo legal en los Estados Unidos de América bajo el cual una entidad corporativa puede vender sus productos bajo un nombre ficticio.

**G.** Todas las ventas de Excel Pork a los Estados Unidos Mexicanos fueron ventas directas a partes no relacionadas.

**H.** En el caso de los distribuidores, procesadores y clientes dedicados a la venta de alimentos, una vez que llega el pedido a Excel, el producto se embarca desde sus plantas o de bodegas refrigeradas independientes a los clientes mexicanos.

I. En relación con los clientes ubicados en los Estados Unidos de América, si Excel prepara los documentos de exportación al mercado mexicano, sabe que la mercancía está destinada para consumo en este país y, por tanto, registra la venta como una exportación a los Estados Unidos Mexicanos.

J. Excel se adhiere a la información presentada por la NPPC, U.S. Meat, AMI y American, referente a la capacidad instalada e indicadores económicos de la industria de los Estados Unidos de América, y las características del mercado internacional.

K. Las ventas internas de Excel sí son representativas porque se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, por lo tanto, reporta sus ventas internas de códigos de productos idénticos y, cuando es necesario, los similares a los exportados.

L. EFD San Antonio también exportó a los Estados Unidos Mexicanos algunos productos no producidos por Excel, dichas ventas son atípicas de las operaciones normales de negocios, por lo que no deben incluirse en el análisis de discriminación de precios.

M. Excel no reportó ventas de exportación a terceros países.

58. Con el fin de acreditar sus afirmaciones, Cargill (Excel) presentó lo siguiente:

A. Estados financieros de la empresa correspondientes a 2003, y de los trimestres que vencen en agosto de 2003 y febrero de 2004, con su traducción al español.

B. Diagrama de la estructura corporativa de la empresa.

C. Lista de clientes de Excel.

D. Copia del contrato de procesamiento conjunto que tiene celebrado Excel con una empacadora mexicana, en idioma inglés con su traducción al español.

E. Diversos diagramas de flujo de los canales de distribución del producto investigado.

F. Relación de códigos de productos exportados a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.

G. Diagrama 1 del formulario oficial de investigación.

H. Valor y volumen de las ventas de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado, traducido al español.

I. Valor y volumen de ventas de los códigos de producto para cada mercado, traducido al español.

J. Documento en inglés bajo el rubro "Cost Allocation: Joint Products and Byproducts", con traducción al español.

K. Diagrama del proceso de corte y despiece del cerdo.

L. Explicación de la metodología que utilizó la empresa para la asignación de costos.

M. Cálculo de la tasa de utilidad.

N. Tabla sobre los costos de empaque.

O. Cálculo de la tasa de interés a corto plazo de Excel.

P. Ejemplo del cálculo de gastos de almacén y estiba de Excel Pork.

Q. Cálculo por unidad de gastos de almacén y estiba de EFD.

R. Ejemplo de los gastos de flete a los Estados Unidos Mexicanos.

S. Cálculo del gasto promedio en fletes de EFD.

T. Ejemplos de avisos de reclamación en los Estados Unidos Mexicanos y en los Estados Unidos de América.

U. Cálculos para la determinación del periodo específico de crédito para los principales créditos domésticos de Excel.

V. Ejemplos sobre el cálculo de rebaja, comisión y gastos de flete en los Estados Unidos de América.

W. Cálculos de gastos generales, administrativos y financieros de Excel.

**Farmland, Gwaltney, John Morrell y Smithfield**

59. Mediante escrito del 12 de agosto de 2004, estas empresas presentaron su respuesta al formulario oficial de investigación, manifestando lo siguiente:

**A.** La resolución de inicio de esta investigación antidumping no cumple con las disposiciones internas e internacionales establecidas para el inicio de una investigación de este tipo y, menos aún, por aquellas que rigen los inicios de oficio.

**B.** El Acuerdo Antidumping requiere que el Miembro que inicie de oficio una investigación esté obligado a proporcionar la base jurídica que sirvió de apoyo al inicio, es decir, brindar una motivación y fundamentación jurídica; en este caso, la autoridad investigadora inició la investigación sin incluir en el expediente administrativo los documentos y las pruebas económicas en apoyo al inicio.

**C.** La autoridad investigadora está obligada a reunir las mismas pruebas que se imponen a una producción nacional para el inicio de una investigación antidumping; la razón lógica de esta obligación es para impedir el abuso de autoridad para poder iniciar investigaciones sin fundamento, dado al efecto negativo que una investigación mal motivada puede dar al sistema internacional de comercio, y a los recursos del sector privado.

**D.** La autoridad investigadora dejó totalmente de involucrar a la rama de producción nacional de piernas de cerdo, y tampoco atendió a circunstancias especiales de dicha producción.

**E.** De la resolución de inicio no puede desprenderse que la autoridad investigadora haya dado debido cumplimiento a la justificación del inicio de oficio, pues solamente se fundamenta en los artículos 49 de la LCE y 5.6 del Acuerdo Antidumping, pero no motiva cómo o de qué forma se justifica dicha fundamentación legal.

**F.** La Secretaría debió exponer razones suficientes en que se encuentra la rama de producción nacional que justifiquen la imposibilidad de una investigación a petición de parte y que por ello se esté ante la presencia de "circunstancias especiales".

**G.** Del artículo 135 del RLCE se desprende que, independientemente del origen oficioso o de petición de parte que tenga una investigación, ello no releva la obligación que tiene la autoridad investigadora de obtener y poner a disposición de las partes todas las pruebas y elementos que soporten la existencia del dumping, de daño y causalidad que motiven el inicio de la investigación.

**H.** La información que la autoridad investigadora incluyó después de iniciada la investigación, no cumple con los requisitos mínimos que exige el Acuerdo Antidumping respecto de exactitud y pertinencia a que se refiere su artículo 5.3.

**I.** La autoridad investigadora no estableció adecuadamente en la resolución de inicio, la cobertura de la mercancía investigada, violando obligaciones de los Estados Unidos Mexicanos bajo el Acuerdo Antidumping, ya que no proporcionó una definición que fuese lo suficientemente específica sobre el producto investigado y que permitiera su plena identificación e individualización.

**J.** La ampliación de la Secretaría del producto investigado es ilegal, al haberse efectuado después de la publicación de la resolución de inicio.

**K.** La determinación de la autoridad investigadora es contraria a las disposiciones normativas previstas tanto en el marco jurídico interno como internacional en materia antidumping por razones varias, además de que la investigación continúa con la misma imprecisión inicial respecto de la descripción del producto investigado.

**L.** Al ampliar el alcance de la mercancía investigada como respuesta a la solicitud de aclaración, para una cantidad incierta de mercancías que nunca se ha descrito, definido o identificado, se deja de lado la observancia del principio de transparencia al que tiene obligación de atender todo procedimiento de conformidad con el párrafo 2 inciso a) del artículo X del Acuerdo Antidumping.

**M.** Si no se ha determinado cuál es el producto investigado, tampoco se ha podido establecer cuál es la mercancía nacional idéntica o similar, lo que ocasiona un vicio fundamental en todo el procedimiento ante la imposibilidad de realizar el análisis de las importaciones investigadas sobre la industria de la mercancía idéntica o similar.

**N.** Al ampliar la cobertura de la mercancía investigada, la Secretaría no describe la "función del producto", y se encuentra imposibilitada a modificar la descripción de la "función del producto" en una etapa posterior, es decir, suponiendo sin conceder que la extensión de la cobertura del producto investigado fuese legal, la investigación antidumping solo podría versar sobre aquellos productos que ingresen por las

fracciones arancelarias 0203.12.01 y 0203.22.01 de la TIGIE, cuya función sea servir como insumo para la elaboración de carnes frías y embutidos y, a contrario sensu, cualquier corte de carne que ingrese por dichas fracciones que no tenga la función establecida en el punto 19 de la resolución de inicio, no podría quedar sujeta a investigación porque no resultaría similar en términos de la fracción II del artículo 37 del RLCE.

**O.** Existe una seria violación al procedimiento pues no puede determinarse el producto investigado en la segunda etapa probatoria según lo dijo la Secretaría en su alcance a la notificación de inicio.

**P.** La determinación del producto investigado es ilegal, debido a que la investigación se inició con base en datos e información de cerdo en pie y no de pierna de cerdo.

**Q.** La Secretaría inició la presente investigación basándose en información y datos concernientes a la industria porcícola y no a la industria de la pierna de cerdo o jamón.

**R.** La Secretaría pretende que a partir de un análisis general de la industria porcícola, se concluya el análisis de daño y causalidad por analogía a cualquier rama de la industria de productos de cerdo bajo el argumento de una "relación económica estrecha" entre el jamón y el producto o insumo que la da origen.

**S.** Se adoptan como propios los argumentos y pruebas que sobre el tema de inexistencia de daño o amenaza de daño presente las asociaciones de exportadores en su respuesta al inicio de la investigación.

**60.** Para acreditar sus afirmaciones, Farmland presentó lo siguiente:

- A.** Listado de empresas subsidiarias de Farmland Industries.
- B.** Diagrama de flujo en inglés sin traducción al español.
- C.** Datos de capacidad instalada para elaborar el producto investigado de 2001 a 2003.
- D.** Indicadores de la industria del país exportador de 2001 a 2003.
- E.** Diagrama 1 del formulario oficial.
- F.** Ventas totales de la empresa al mercado interno de los Estados Unidos de América y al de exportación.
- G.** Cifras de las ventas totales de la mercancía investigada y no investigada.
- H.** Precio de exportación de la mercancía investigada a los Estados Unidos Mexicanos.
- I.** Precios de la mercancía investigada en el mercado interno del país de origen.
- J.** Costos totales de producción de la mercancía investigada.
- K.** Valor reconstruido del producto investigado.
- L.** Estados financieros para el periodo investigado y analizado.

**61.** Para acreditar sus afirmaciones, Gwaltney presentó lo siguiente:

- A.** Datos de capacidad instalada para elaborar el producto investigado de 2001 a 2003.
- B.** Indicadores de la industria del país exportador de 2001 a 2003.
- C.** Indicadores de la empresa de 2001 a 2003.
- D.** Diagrama 1 del formulario oficial.
- E.** Ventas totales de la empresa al mercado interno de los Estados Unidos de América y de exportación.
- F.** Cifras de las ventas totales de la mercancía investigada y no investigada.
- G.** Precio de exportación de la mercancía investigada a los Estados Unidos Mexicanos.
- H.** Precios de la mercancía investigada en el mercado interno del país de origen.
- I.** Costos totales de producción de la mercancía investigada.
- J.** Valor reconstruido.
- K.** Ajustes al precio en el mercado interno del país de origen.
- L.** Estados de resultados para el periodo analizado e investigado.

62. Para acreditar sus afirmaciones, John Morrell presentó lo siguiente:

- A. Datos de capacidad instalada para elaborar el producto investigado de 2001 a 2003.
- B. Indicadores de la industria del país exportador de 2001 a 2003.
- C. Indicadores de la empresa de 2001 a 2003.
- D. Diagrama 1 del formulario oficial.
- E. Ventas totales de la empresa al mercado interno de los Estados Unidos de América y de exportación.
- F. Cifras de las ventas totales de la mercancía investigada y no investigada.
- G. Precio de exportación de la mercancía investigada a los Estados Unidos Mexicanos.
- H. Precios de la mercancía investigada en el mercado interno del país de origen
- I. Costos totales de producción de la mercancía investigada.
- J. Valor reconstruido.
- K. Ajustes al precio en el mercado interno del país de origen.
- L. Estados de resultados para el periodo analizado e investigado.

63. Para acreditar sus afirmaciones, Smithfield presentó lo siguiente:

- A. Datos de capacidad instalada para elaborar el producto investigado de 2001 a 2003.
- B. Indicadores de la industria del país exportador de 2001 a 2003.
- C. Indicadores de la empresa de 2001 a 2003.
- D. Diagrama 1 del formulario oficial.
- E. Ventas totales de la empresa al mercado interno de los Estados Unidos de América y al de exportación.
- F. Cifras de las ventas totales de la mercancía investigada y no investigada.
- G. Precio de exportación de la mercancía investigada a los Estados Unidos Mexicanos.
- H. Precios de la mercancía investigada en el mercado interno del país de origen.
- I. Costos totales de producción de la mercancía investigada.
- J. Valor reconstruido.
- K. Ajustes al precio en el mercado interno del país de origen.
- L. Estados de resultados para el periodo analizado e investigado.

#### **Northern Beef**

64. Mediante escrito del 12 de agosto de 2004, esta compañía presentó su respuesta al formulario oficial de investigación, manifestando que para el efecto de la defensa respecto al daño a la industria nacional, se adhiere a lo argumentado por el AMI, American Pork, NPPC y la U.S. Meat.

65. Asimismo, Northern Beef presentó lo siguiente:

- A. Estados Financieros auditados de 2002 y estado financiero de ingreso para 2003 de la empresa con sus traducciones al español.
- B. Ventas de exportación del producto investigado a los Estados Unidos Mexicanos.
- C. Ventas del producto investigado en el mercado interno de los Estados Unidos de América.
- D. Base de datos denominada "costos de producción".
- E. Programa del margen de discriminación de precios.
- F. Diagrama de flujo de la empresa.
- G. Listado de clientes mexicanos.

- H. Diagrama sobre los canales de distribución del producto investigado.
- I. Capacidad instalada para la elaboración de la mercancía investigada.
- J. Indicadores de la industria de los productos investigados en los Estados Unidos de América en 2001, 2002 y 2003.
- K. Ventas totales de la empresa y ventas totales del producto investigado.
- L. Copia de una factura de venta a los Estados Unidos Mexicanos.
- M. Hojas de trabajo para el cálculo del interés.
- N. Guía de concordancia de códigos de producto.
- O. Copia de una factura de venta en el mercado interno.
- P. Hoja de trabajo de créditos para el mercado interno y el de exportación.
- Q. Ventas totales de la mercancía investigada y no investigada.
- R. Gastos administrativos, financieros y utilidades.

#### **Premium Farms**

66. Mediante escrito del 12 de agosto de 2004, esta compañía presentó su respuesta al formulario oficial de investigación, manifestando que para el efecto de la defensa con respecto al daño a la industria nacional, se adhiere a lo argumentado por el AMI, American Pork, NPPC y la U.S. Meat.

67. Asimismo, Premium Farms presentó lo siguiente:

- A. Estados financieros auditados en inglés de la empresa, con sus traducciones al español.
- B. Descripciones del precio de exportación y valor normal.
- C. Diagrama corporativo de la empresa.
- D. Canales de distribución.
- E. Descripción de los productos exportados por la empresa a los Estados Unidos Mexicanos.
- F. Datos de capacidad instalada de la empresa para la elaboración del producto investigado.
- G. Indicadores de la empresa de enero de 2001 a diciembre de 2003.
- H. Diagrama 1 del formulario oficial.
- I. Listado de ventas de exportación del producto investigado a los Estados Unidos Mexicanos.
- J. Ventas del producto investigado en el mercado interno de los Estados Unidos de América.
- K. Tabla relativa al valor reconstruido.

#### **Sigma International**

68. Mediante escrito del 12 de agosto de 2004, esta empresa presentó ad cautelam su respuesta al formulario oficial de investigación, manifestando lo siguiente:

- A. Sigma International es una empresa comercializadora ubicada en los Estados Unidos de América, está vinculada con Sigma Importaciones y Fribasa en los términos del artículo 61 del RLCE.
- B. Sigma International compra Libre a Bordo, en inglés Free on Board (FOB) Laredo, Texas (sic), a productores de piernas de cerdo, y vende Costo y Flete Incluido, en inglés CAF (sic), Cost and Freight Included, por lo que su distribución es directa a sus únicos dos clientes en territorio mexicano, que son sus empresas filiales Sigma Importaciones y Fribasa.
- C. Los precios y condiciones de venta de Sigma International corresponden a operaciones comerciales normales, y sus exportaciones llegan directamente a los Estados Unidos Mexicanos.
- D. Sólo exportó producto fresco en virtud de que la piernas de cerdo se utilizan en la fabricación de carnes frías, y el utilizar productos congelados es considerablemente más oneroso.
- E. El producto exportado por Sigma International no es similar al que se ofrece en el mercado nacional.

- F.** Sigma International desconoce la capacidad instalada de la industria productora de pierna de cerdo en los Estados Unidos de América, así como sus indicadores económicos, tampoco cuenta con información relativa al mercado internacional, por lo que en la medida que la obtenga la presentará en las próximas etapas procesales.
- G.** A pesar de la vinculación de Sigma Importaciones y Fribasa con Sigma International, los precios se asimilan a los precios de mercado como si fuesen empresas independientes en razón de que no existen arreglos compensatorios entre ellas, y el precio de exportación no requiere ser reconstruido.
- H.** La autoridad no fundamenta ni motiva cuales son las circunstancias especiales que le indujeron a publicar la resolución de inicio, ya que se basa en meras aseveraciones, las cuales no caen en los supuestos jurídicos del artículo 2 de Acuerdo Antidumping.
- I.** La información utilizada por la Secretaría no existía en el expediente administrativo al momento de la publicación de la resolución de inicio, dejando en total estado de indefensión a Sigma Importaciones, en virtud de que se desconocen las bases de datos y cálculos.
- J.** En un intento fallido de subsanar la deficiencia, la autoridad vició su procedimiento, al enviar dolosamente por correo un disco compacto y un documento que contenía la información menos relevante.
- K.** El producto investigado nada tiene que ver con la definición de la rama de producción nacional que presuntamente se afecta por la importación a precios discriminados.
- L.** La comparación que se realiza entre el producto investigado y la rama de la producción nacional afectada es imposible de realizar, por tratarse de mercancías que son distintas, por lo que no se cumple con lo dispuesto en la legislación aplicable.
- M.** La autoridad debió probar entre otras cosas, que el cerdo en pie y las piernas de cerdo cumplen las mismas funciones, lo que invariablemente implicaría que ambos productos pueden ser utilizados para consumo humano, además sus procesos de producción son diferentes al igual que los canales de comercialización y distribución.
- N.** Los obradores son representativos de la producción nacional de canales o medias canales, carnes, sus productos y subproductos, utilizando en sus procesos productivos más del 93 por ciento del producto nacional.
- O.** Sigma International exporta a los Estados Unidos Mexicanos en el mismo estado en el que adquiere las piernas de cerdo y solamente a Sigma Importaciones y Fribasa.
- P.** Sigma Importaciones es una comercializadora que vende los productos investigados a diversas empresas de Sigma Alimentos, S.A. de C.V., cuya única función es la de utilizar la mercancía como materia prima en la elaboración de jamones, tocinos y chorizos.
- Q.** Fribasa en 2003 funcionó como planta de sacrificio y como un obrador, toda vez que los productos que adquiere de Sigma International los despieza, vendiendo una parte a las empresas de Sigma Alimentos, S.A. de C.V., y lo que no es utilizable lo vende a Sigma Alimentos Estado Natural, S.A., y a otras empresas no relacionadas.
- R.** Las transacciones que se realizan entre Sigma International, Sigma Importaciones y Fribasa corresponden a enajenaciones entre empresas independientes y reflejan condiciones comerciales normales, por lo que los precios de exportación y el valor normal de Sigma International, permiten cálculos válidos de su margen de discriminación de precios.
- S.** Sigma International tuvo resultados consistentes a los resultados que una unidad independiente hubiera obtenido en circunstancias de negocios similares y, en consecuencia, se consideró que cumplió con el principio de valor de mercado o en inglés arm's length para el ejercicio 2003.
- T.** La autoridad inició el procedimiento sin demostrar por qué utiliza como valor normal el valor reconstruido, sin agotar el supuesto del artículo 32 de la LCE.
- U.** Sigma International no sólo adquiere los productos investigados, también comercializa una variedad de mercancías cárnicas de la especie porcina y avícolas igualmente adquiridas en los Estados Unidos de América.
- V.** La autoridad investigadora en su afán de demostrar la existencia de un daño que no existe, incluye en la definición de rama de producción nacional, tres etapas distintas de una cadena productiva, que son

los productores de cerdo en pie, de canales (introdutores), y los productores de piernas de cerdo (obradores).

**W.** La Secretaría debió demostrar que las importaciones del producto investigado fueron realizadas por los obradores, cuya función es la de adquirir canales de cerdo para desbaratarlas y venderlas en partes.

**X.** La autoridad debe concluir esta investigación sin imponer cuotas compensatorias en virtud de que no pudo definir la rama de producción nacional sobre la cual debió realizar el análisis de daño y causalidad.

**Y.** La intención y compromisos políticos de la autoridad, la llevan a expresar afirmaciones sin sustento y a realizar comparaciones estadísticas de parámetros incomparables, tomando como base información y estudios que no se presentan en la resolución ni en la información remitida a las partes.

**Z.** La autoridad no puede utilizar información que engloba importaciones de otros productos que no son objeto de investigación, como son las paletas y sus trozos, también con hueso, y compararlas con las piernas de cerdo de la producción nacional.

**AA.** En los Estados Unidos Mexicanos existe una estructura de producción de cerdos en pie que puede calificarse en tecnificado, semi-tecnificado y de traspatio, cuyas diferencias entre ellos han propiciado una competencia, generándose un proceso de concentración de la producción de 50 por ciento del total para los primeros, 20 por ciento en los segundos y 30 por ciento para los pequeños productores y de traspatio.

**BB.** Los productores semi-tecnificados son los más afectados ya que tienden a reducirse en número y participación en la producción de cerdo, lo cual se debe a que su estructura de costos es demasiado elevada en relación con los productores eficientes y, por otra parte, por que no sacrifican sus cerdos en plantas TIF, lo que limita el destino final de sus productos, impidiéndoles llegar a mercados institucionales, como el de las empacadoras de carnes frías y embutidos y a tiendas de autodescuento (sic), además, los productos no pueden viajar por la condición zoonosanitaria de las entidades federativas en los que no se localizan sus granjas, en donde no se encuentran erradicadas de enfermedades porcícolas.

**CC.** En los Estados Unidos Mexicanos existen regiones con diferentes condiciones zoonosanitarias que afectan la producción y crecimiento del cerdo en pie, toda vez que limitan su movilidad geográfica.

**DD.** En función de la erradicación de enfermedades porcícolas, son tres regiones en el país, la de fase libre de enfermedades (13 entidades federativas), en fase de erradicación con vacunación (18 entidades) y la fase de erradicación sin vacunación (una entidad federativa).

**EE.** La infraestructura de sacrificio en el país, puede clasificarse en rastros TIF, los cuales cumplen diferentes normatividades y su carne puede desplazarse a cualquier entidad federativa y también para exportación, los rastros particulares y municipales no cumplen con la normatividad y sus ventas son locales, y por último existen los de sacrificio in situ.

**FF.** Se estima que en 2003 únicamente el 35.5 por ciento de los sacrificios se realizaron en plantas TIF y el 64.5 por ciento restante en rastros municipales, privados o in situ.

**GG.** Las empacadoras de carnes frías y embutidos, así como las tiendas de autoservicio, deben cumplir con la normatividad, por lo que necesariamente tienen que adquirir sus productos de plantas TIF.

**HH.** Existe un faltante en la producción y abasto de carnes TIF en el mercado nacional, como resultado de que la demanda por este tipo de productos excede a la oferta doméstica, que se ve aún más reducida por la creciente exportación de cortes de cerdo.

**69.** Asimismo, para acreditar sus afirmaciones Sigma International presentó lo siguiente:

**A.** Valor y volumen de las ventas totales de la empresa a los Estados Unidos Mexicanos del producto investigado.

**B.** Precio de exportación de la mercancía investigada a los Estados Unidos Mexicanos y sus ajustes.

**C.** Indicadores económicos de la empresa durante el periodo analizado.

**D.** Costos de producción más gastos generales de Sigma International.

**E.** Valor normal reconstruido; valor y volumen de las ventas totales de Sigma International.

**F.** Diagrama de ventas totales de su corporativo.

- G.** Base de datos sobre el valor y volumen de importación de la mercancía investigada, como respuesta a la pregunta 2.16 del formulario oficial de investigación.
- H.** Copia simple de diversas facturas comerciales y pedimentos de importación.
- I.** Estados de resultados auditados de la empresa para 2002 y 2003.
- J.** Análisis de precios de transferencia, elaborado por Pricewaterhouse Cooper, de 6 de agosto de 2004.
- K.** Diversas impresiones de comunicados realizados a través de correo electrónico.
- L.** Cálculo de márgenes de discriminación de precios.
- M.** Primera hoja del documento de la SAGARPA denominado "Situación actual y perspectiva de la producción de carne de porcino en Estados Unidos Mexicanos 2004", disponible en internet en [www.sagarpa.gob.mx/Dgg](http://www.sagarpa.gob.mx/Dgg).
- N.** Volumen de exportaciones del producto investigado de los Estados Unidos de América al mercado mexicano en 2001, 2002 y 2003.
- O.** Documento denominado "Diagrama de flujo y rendimientos de cerdo en pie a pierna sin hueso".
- P.** Tabla comparativa de precios de pierna de cerdo con hueso importada, homologada a la pierna nacional sin hueso.

#### **Seaboard**

**70.** Mediante escrito del 12 de agosto de 2004, esta compañía presentó su respuesta al formulario oficial de investigación y presentó lo siguiente:

- A.** Estados financieros de 2000, 2001, 2002 y 2003.
- B.** Diagrama de organización de la empresa.
- C.** Diagrama de flujo de partes relacionadas.
- D.** Lista de clientes de la empresa.
- E.** Diagrama de canales de distribución.
- F.** Lista de códigos de producto con fracción arancelaria.
- G.** Capacidad instalada para producir el producto investigado.
- H.** Indicadores económicos de la empresa.
- I.** Ventas totales de la empresa en 2003.
- J.** Ventas mensuales por código de producto.
- K.** Explicación de códigos de producto.
- L.** Precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos.
- M.** Cifras de ventas a los Estados Unidos Mexicanos.
- N.** Explicaciones de ajustes aplicados.
- O.** Datos sobre el valor normal del producto investigado.
- P.** Muestra del cálculo del costo.
- Q.** Hoja de cálculo del cálculo de las ganancias.

#### **Sioux**

**71.** Mediante escrito del 12 de agosto de 2004, esta empresa presentó su respuesta al formulario oficial de investigación, manifestando lo siguiente:

- A.** Para el efecto de la defensa con respecto al daño a la industria nacional, se adhiere a lo argumentado por el AMI, American Pork, NPPC y la U.S. Meat.
- B.** La empresa opera dos plantas, una ubicada en Sioux Center, Iowa, la cual cuenta con un rastro para matanza de puercos y produce canales frescos, refrigerados y congelados, mientras que la otra planta

está ubicada en Sioux City, Iowa, en donde se producen varios cortes de carne de puerco utilizando los productos de carne obtenidos de la planta en Sioux Center.

**C.** Para la venta de la mercancía, la empresa no cuenta con acuerdos o contratos con los importadores mexicanos de pierna de puerco, por lo que todas las ventas se realizan por medio de operaciones especiales en pedidos individuales según sea determinado por las partes.

**D.** Sioux vende la mercancía a los Estados Unidos Mexicanos por dos canales de distribución, exportando directamente a los clientes mexicanos y por ventas indirectas a través de comercializadoras.

**E.** En los Estados Unidos de América, Sioux vende la mercancía por tres canales de distribución, el primero, vendiendo directamente a empresas proveedoras de servicios alimenticios, quienes la empaacan conforme a las especificaciones de sus clientes, el segundo, vendiendo directamente a los procesadores de alimentos, quienes proporcionan un valor agregado al producto antes de ser vendido al consumidor, y el tercer canal son los distribuidores, mismos que a su vez venden la mercancía al menudeo así como a tiendas de autoservicio.

**F.** Sioux provee servicios de sacrificio, eviscerado en el rastro y empaque para diversos productores de ganado porcino especializado, el cual es criado sin hormonas y/o de libre pastura (free range).

**G.** Sioux ha presentado un programa Statistical Analysis System, en adelante SAS, y considera que la Secretaría debería utilizarlo a fin de calcular los márgenes compensatorios (sic).

**H.** Sioux reporta individualmente cada venta en los Estados Unidos de América durante el periodo investigado de productos idénticos a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, y en el caso de que esos productos no fueran accesibles o no hubieran sido vendidos en una cantidad representativa, entonces reporta los productos más similares.

**I.** Sioux no es el importador de registro y no tiene acceso al pedimento de importación, razón por la cual asignó una fracción arancelaria a cada venta basándose en las descripciones de cada una de las fracciones arancelarias investigadas y las notas interpretativas de la Ley del Impuesto General de Importación (sic).

**J.** Sioux compra en cantidades importantes puercos vivos de proveedores no relacionados, y el precio está basado en la raza, el tipo y el peso del puerco.

**K.** Debido a que los puercos son sacrificados el mismo día que llegan a la planta, Sioux no tiene un inventario de puercos vivos.

**L.** En la planta de Sioux City, las canales se procesan en cortes primarios, los cuales son paletas y sus trozos, piernas y sus trozos, lomo, jamón y costillas/panza. Las carnes variadas como la papada, cola, patas, piel, huesos y panza son productos residuales del proceso.

**M.** Los costos directos de mano de obra incluyen el salario, vacaciones y días festivos pagados, impuestos de diversos tipos, seguro y fondo de ahorro para el retiro.

**N.** Durante el periodo investigado, el único país al que exportó Sioux fue a Japón, sin embargo, los productos vendidos a dicho país no eran idénticos ni similares a los vendidos en los Estados Unidos Mexicanos.

**72.** Para acreditar sus afirmaciones, Sioux presentó lo siguiente:

**A.** Estados financieros consolidados en inglés de la empresa para los años finalizados el 3 de abril de 2004 y el 29 de marzo de 2003, y para los años finalizados el 29 de marzo de 2003 y el 30 de marzo de 2002, con sus traducciones al español.

**B.** Ventas de exportación del producto investigado a los Estados Unidos Mexicanos.

**C.** Ventas del producto investigado en el mercado interno de los Estados Unidos de América.

**D.** Base de datos denominada "costos de producción".

**E.** Programa de márgenes de discriminación de precios denominado "SAS".

**F.** Diagramas sobre los canales de distribución del producto investigado tanto en el mercado mexicano como el mercado de los Estados Unidos de América.

**G.** Capacidad instalada para la elaboración de la mercancía investigada correspondiente a 2001, 2002 y 2003.

- H. Indicadores de la industria de los productos investigados en los Estados Unidos de América en 2001, 2002 y 2003.
- I. Diagrama 1 y Anexos 1 y 5 del formulario oficial de investigación.
- J. Hoja de trabajo del costo de empaque.
- K. Copia simple del documento en inglés denominado "Loan Modification Agreement", consistente en el pagaré de una línea de crédito revolvente, con su correspondiente traducción al español.
- L. Tabla de concordancia de productos.
- M. Lista de gastos administrativos, financieros y utilidades de la empresa.

#### **Swift**

73. Mediante escrito del 12 de agosto de 2004, esta empresa presentó su respuesta al formulario oficial de investigación, manifestando lo siguiente:

- A. Es una empresa productora de la mercancía investigada en los Estados Unidos de América, y realizó exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.
- B. Swift no está vinculada con sus proveedores, importadores o con los productores de las mercancías sujetas a investigación y no tiene subsidiarias. Está vinculada con otras empresas dentro de la industria porcina para efectos de suministro.
- C. Las ventas que Swift hace a nivel intercompañía, se hacen como ventas finales, como si dichas ventas se llevaran a cabo con clientes no relacionados.
- D. Swift desconoce si alguna de sus empresas filiales exportó a los Estados Unidos Mexicanos los productos investigados durante el periodo de investigación.
- E. Para determinar el valor normal, tomó la alternativa de los precios de venta al mercado doméstico de los Estados Unidos de América, de los códigos de productos idénticos o similares a los exportados durante el periodo investigado, ya que corresponden a operaciones comerciales normales.
- F. Swift distribuye los productos que produce y procesa directamente a distribuidores mayoristas, tanto para el mercado interno como para el mercado mexicano. Mantiene una política de precios y términos de venta uniformes, sin importar la naturaleza de la relación con el cliente, es decir, si pertenece o no al mismo grupo de interés económico de Swift, los precios son los mismos.
- G. Los resultados del "Estudio sobre el Posicionamiento Global del Cerdo diseñado para diferenciar los productos porcícolas de los Estados Unidos de sus competidores internacionales" elaborado por la Federación de Exportadores de Carne de los Estados Unidos de América, demostraron que los consumidores de Japón, Polonia y los Estados Unidos Mexicanos, están fuertemente influenciados en el sentido de que la industria de la carne de puerco en los Estados Unidos de América, tiene los estándares de calidad más rigurosos en el mundo y que los productores utilizan alimento altamente nutritivo y balanceado para producir un producto completo.
- H. El avance tecnológico de la industria estadounidense no puede ser utilizado como un argumento en su contra que pudiera justificar una posible amenaza de daño, por el contrario, cualquier daño a la industria nacional sería la falta de avance para alcanzar los niveles competitivos que demanda el mercado.
- I. Los Estados Unidos de América no tienen una capacidad productiva ociosa que pudiera indicar un sustancial (sic) incremento de importaciones de cerdo.
- J. La Secretaría no realizó la metodología correcta para concluir de que las ventas de los productos investigados en el mercado interno de los Estados Unidos de América, no se encuentran a su valor normal o son a pérdida.
- K. La forma de reconstruir el valor a partir del costo de producción, no puede ser utilizada para determinar el valor normal de los productos investigados, ya que los costos, gastos generales y utilidad corresponden a un producto diferente al investigado.
- L. Swift adquiere el cerdo en pie para sacrificarlo y luego procesarlo y empacar todos los cortes y productos provenientes de la canal.

**M.** El cerdo en pie es uno de los costos en el concepto de adquisición de materia prima de Swift, pero la estructura de costos es muy diferente entre la de un productor de cerdo en pie al de una entidad que sacrifica el cerdo para de ahí obtener los diferentes cortes y productos.

**N.** El cerdo en pie no debe ser considerado como similar a los productos investigados pues no tiene características y composición semejantes, no cumple con las mismas funciones y no son comercialmente intercambiables.

**O.** La Secretaría cometió el error de sumar al costo de producción tomado de valores referenciados del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América, por sus siglas en inglés en lo sucesivo USDA, los gastos generales de venta y administración, así como un margen de utilidad; los valores que cotiza el USDA para los productos investigados ya tienen considerados dichos gastos y utilidad, toda vez que son valores que se determinan por precios efectivamente cotizados en el mercado.

**P.** La resolución de inicio carece de la debida fundamentación y motivación, pues no se cuentan con los elementos suficientes para declarar el inicio, ya que la autoridad determinó que existen los elementos suficientes que hacen presumir la existencia de la discriminación de precios, cuando el artículo 49 de la LCE establece que la Secretaría deberá contar con los elementos suficientes para iniciar de oficio una investigación.

**Q.** Swift hace suyos todos y cada uno de los argumentos referentes al daño a la industria nacional, que presentó lo coalición de exportadores de los Estados Unidos de América.

**R.** El incremento en los últimos años en el volumen de las importaciones mexicanas de los productos investigados, son el resultado del intercambio comercial natural entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América, y no el resultado de prácticas desleales de comercio.

**S.** La representación de las exportaciones del producto investigado, mantuvieron constante su participación en el CNA, lo cual elimina cualquier percepción de un efecto negativo en la industria nacional.

**T.** La mayoría de los productores estadounidenses envían sus productos frescos no refrigerados a los Estados Unidos Mexicanos, en comparación de los volúmenes de productos congelados, lo cual demuestra que dichos productores mantienen un alto movimiento de sus productos tanto en el mercado interno como el de exportación.

**U.** La industria nacional no ha perdido su posición preponderante en el CNA.

**74.** Para acreditar sus afirmaciones, Swift presentó lo siguiente:

**A.** Diagrama 1 del formulario oficial.

**B.** Valor y volumen de ventas totales de la empresa en el mercado interno, en el mercado mexicano y a otros mercados, durante el periodo investigado.

**C.** Reporte de forma individual de las operaciones de exportación de productos investigados a los Estados Unidos Mexicanos.

**D.** Cálculos de márgenes de discriminación de precios.

**E.** Valor y volumen del total de ventas efectuadas en el periodo investigado, desglosadas por código de producto y por mercado.

**F.** Relación de códigos de producto con su descripción en inglés y su traducción al español.

**G.** Capacidad instalada de la industria de los Estados Unidos de América y de Swift para elaborar la mercancía investigada.

**H.** Indicadores económicos de la industria en el país exportador del producto analizado.

**I.** Indicadores económicos de Swift durante el periodo analizado.

**J.** Reporte 10-K presentado por S&C Holdco 3, Inc., ante la Comisión de Valores de los Estados Unidos de América, para el año fiscal que finalizó el 25 de mayo de 2003, y los reportes trimestrales 10-Q al 24 de agosto de 2003, al 23 de noviembre de 2003 y al 22 de febrero de 2004, todos con sus correspondientes traducciones al español.

**K.** Estados financieros de la empresa para 2002 y 2003, con su traducción al español.

**L.** Lista de empresa vinculadas a Swift.

- M.** Diagrama de flujo sobre la relación existente entre las empresas del grupo de interés económico de Swift.
- N.** Documento sobre los cambios en las operaciones de la empresa, relacionados con la producción y venta de los productos investigados.
- O.** Lista de códigos de productos exportados a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.
- P.** Documento denominado "Institutional Meat Purchase Specifications for Fresh Pork Products Series 400".
- Q.** Copia del Acuerdo por el que se dan a conocer las notas explicativas para la interpretación de la nomenclatura de las tarifas establecidas por las leyes del Impuesto General de Importación y de Exportación, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 5 de junio de 2000.
- R.** Documento denominado "Reporte sobre la Metodología para la determinación de precio de exportación, valor normal y ajustes correspondientes".
- S.** Diversos documentos y monografías en idioma extranjero.

#### **Tyson**

**75.** Mediante escrito del 12 de agosto de 2004, esta compañía presentó su respuesta al formulario oficial de investigación, manifestando que en septiembre de 2001, IBP fue adquirida por Tyson Foods, sin embargo, ha mantenido su estructura corporativa y es una entidad separada de Tyson Foods, aun cuando es su subsidiaria. Asimismo, presentó lo siguiente:

- A.** Estados de ganancias de la división de cerdo de la empresa, al 28 de diciembre de 2002 y al 29 de septiembre de 2001.
- B.** Listas de subsidiarias y partes relacionadas de Tyson.
- C.** Relación bajo el rubro "Ventas a Estados Unidos Mexicanos facturado directamente al cliente".
- D.** Diagrama de distribución del producto investigado.
- E.** Capacidad instalada de la empresa para producir la mercancía investigada de 2001 a 2003.
- F.** Indicadores económicos de la empresa de 2001 a 2003.
- G.** Diagrama 1 del formulario oficial.
- H.** Ventas totales al mercado interno, a los Estados Unidos Mexicanos y a terceros mercados.
- I.** Ventas totales de la mercancía sujeta a investigación y no investigada.
- J.** Volúmenes de producción de los códigos de producto exportados. Descripción de códigos de producto.
- K.** Listas de venta de exportación a los Estados Unidos Mexicanos.
- L.** Cálculo extraordinario (sic), de días promedio de pago (precio de exportación).
- M.** Cálculo de ajustes del precio post venta (precio de exportación y valor normal).
- N.** Cálculo del costo de empaque (material).
- O.** Cálculo del promedio de pago en días extraordinarios (sic), valor normal.
- P.** Valor reconstruido para 2003.
- Q.** Documento identificado como "texto contable" en inglés y su correspondiente traducción al español.
- R.** Hoja de cálculo de los costos de manufactura.
- S.** Declaración de ganancias en 2003 de la empresa.

#### **Yarto**

**76.** Mediante escrito del 12 de agosto de 2004, esta empresa presentó su respuesta al formulario oficial de investigación.

#### **Asociaciones de Exportadores**

**AMI, American Pork, NPPC y U.S. Meat**

77. Mediante escrito del 12 de agosto de 2004, estas personas morales manifestaron lo siguiente:

- A.** Los requisitos legales para el inicio de una investigación por discriminación de precios no se cumplieron, por lo que esta investigación es ilegal y no puede constituirse como base para imponer medidas provisionales o cuotas compensatorias definitivas.
- B.** La investigación no se inició de conformidad con el Acuerdo sobre Implementación del Artículo VI del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (sic) y la LCE.
- C.** La existencia de pruebas de discriminación de precios, daño y causalidad son un requerimiento legal para iniciar cualquier investigación y, por tanto, no pueden ser en sí "circunstancias especiales".
- D.** La Secretaría no divulgó los cálculos de margen de discriminación de precios y descansó en los costos de producción de los cerdos para calcular un margen de discriminación de precios para las piernas.
- E.** La producción nacional fue definida de manera incorrecta incluyendo a los fabricantes de productos no similares (cerdos) al producto investigado, en una franca violación de los artículos 3 y 5.6 del Acuerdo Antidumping.
- F.** Las pruebas que se refieren a la producción de cerdos no son relevantes para cumplir con los requisitos para iniciar esta investigación, además, la Secretaría no consideró muchos factores como son la rentabilidad, flujos de caja, capacidad para atraer inversión y capital, empleo, salarios y utilización de la capacidad.
- G.** La Secretaría no estableció un vínculo causal entre las importaciones originarias de los Estados Unidos de América y el daño supuestamente sufrido por los productores de cerdos.
- H.** La Secretaría asumió que todos los obradores fueron importadores del producto investigado y de manera errónea los excluyó de la producción nacional; analizó de manera incorrecta si las importaciones del producto investigado afectan toda la cadena productiva, en lugar de limitar su análisis de daño al producto similar.
- I.** Las espaldillas y productos derivados de ésta que entran por las fracciones arancelarias investigadas, no forman parte del producto investigado, son productos diferentes a la pierna de cerdo, pues derivan de una parte distinta del cerdo sacrificado, tiene destinos culinarios distintos al investigado y no se usa con los mismos fines como materia prima en la elaboración de carne o embutidos.
- J.** La Secretaría debe definir de manera adecuada la producción nacional, por lo que no debe tomar en cuenta a los productores de cerdo en pie y las operaciones de producción de cerdos de los productores verticalmente integrados, debido a que dichos productos no compiten con las importaciones de los Estados Unidos de América, y además debe incluir las piernas nacionales producidas utilizando insumos importados.
- K.** La Secretaría debe excluir los productos porcícolas producidos en rastros municipales e in situ del análisis de daño en vista de que estos productos no compiten con las importaciones estadounidenses, asimismo, dichos productos no cumplen con las normas sanitarias establecidas por el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, y los productos porcícolas producidos en dichos establecimientos se venden a clientes distintos a los de los productos porcícolas producidos en los rastros TIF.
- L.** Las importaciones de los Estados Unidos de América compiten con los productos porcícolas producidos en los rastros TIF.
- M.** A pesar del crecimiento significativo en la producción de los rastros TIF, estos productores no tuvieron la capacidad de satisfacer la demanda creciente de productos porcícolas producidos conforme a las normas sanitarias.
- N.** Las importaciones estadounidenses se incrementaron durante el periodo analizado como resultado de un aumento en la demanda de cortes específicos de cerdo, tales como la pierna, los cuales no pudieron ser abastecidos por la producción nacional.
- O.** El ciclo internacional del cerdo influye en el precio de los cerdos nacionales, los que a su vez determina el precio de las piernas nacionales.
- P.** Los productores de los Estados Unidos de América no tienen capacidad en exceso y, por tanto, no representan una amenaza para la producción nacional.
- Q.** Es claro que ni la producción nacional de productos porcícolas ni la producción nacional de cerdos están tan fragmentadas como para no poder presentar una solicitud de inicio de investigación, además, la

fragmentación dentro del sector agrícola nacional no ha sido un obstáculo para que los productores presenten solicitudes de investigaciones por discriminación de precios.

**R.** La Secretaría admite que todavía carece de pruebas suficientes sobre rentabilidad y costos, capacidad instalada y su utilización, flujo de efectivo y capacidad para atraer capital e inversiones, empleo y salarios.

**S.** Al momento de iniciar la investigación, el expediente administrativo 08/04 no contenía algún documento que apoyara las acciones de la Secretaría; treinta días después de haberse iniciado la investigación, proporcionó copias de documentos que según su dicho apoyan la resolución de inicio, además dichos documentos no incluyen información básica como el cálculo del margen de discriminación de precios, a pesar que el supuesto sustento de dicho cálculo es información pública del USDA.

**T.** Las supuestas pruebas de daño fueron preparadas por la SAGARPA sobre la base de visitas a productores de cerdo no identificados, por lo que no es posible saber si dichos productores son representativos de la producción nacional en su totalidad, o si dicha información es siquiera relevante para el análisis de daño.

**U.** El intento por parte de la Secretaría para redefinir el producto investigado, así como el producto similar, introduce una gran incertidumbre en esta investigación y les impide a las partes interesadas una oportunidad plena para defender sus intereses; el punto más importante en un procedimiento por discriminación de precios es definir el producto investigado porque es el alcance de la investigación, el cual no puede cambiar en el transcurso de las diversas etapas del procedimiento.

**V.** La Secretaría pretende incluir las paletas como producto investigado, pero no las incluye en la definición de producto similar, no proporcionó los cálculos del margen de discriminación de precios alegado, no identifica los documentos publicados por el USDA que fueron utilizados para obtener los precios de la pierna de cerdo y el costo de producción de cerdos en los Estados Unidos de América para el propósito del análisis de las ventas por debajo del costo.

**W.** La Secretaría tampoco proporcionó una explicación de las razones por las que escogió de 1996 a 2003 como un periodo relevante para analizar el diferencial histórico de precios entre piernas y cerdos; se calculó una tasa de utilidad empleada para generar un valor reconstruido para piernas sobre la base de precios de cerdo y los costos para un periodo de tres años (2000 a 2003).

**X.** El análisis de la Secretaría tiene un presupuesto incorrecto al afirmar que existe una correlación directa entre el precio de las piernas, que representan generalmente sólo del 20 al 30 por ciento del valor total realizado de los cerdos sacrificados, y los precios de mercado para otros cortes de cerdo y los cerdos vivos.

**Y.** La Secretaría no proporciona prueba alguna en apoyo a su simple afirmación de que los precios de las piernas son la fuerza principal atrás de los precios de mercado ya sea para los cerdos vivos o para otros cortes del cerdo.

**Z.** Las continuas y repetitivas investigaciones a que se han visto sujetas las exportaciones de los Estados Unidos de América solamente han tenido el efecto de distorsionar el comercio entre ambos países.

**AA.** Desde la entrada en vigor en enero de 1994 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la Secretaría ha iniciado una serie de investigaciones sobre cerdos y productos porcícolas.

**BB.** A partir de la información (archivos magnéticos de daño) remitida mediante oficio UPCI.310.04.2416/4 de 5 de julio de 2004, se advierte que la información proporcionada por la SAGARPA a la Secretaría no contiene los elementos mínimos que permitan a la autoridad de la causa acreditar la exactitud y pertinencia de dicha información en términos de lo dispuesto en el artículo 5.3 del Acuerdo Antidumping.

**CC.** La Secretaría no fundó ni motivó la resolución de inicio de la investigación ya que no se describe ni se identifica el documento que contiene la información que proporcionó SAGARPA, a petición de la Secretaría, relacionada con la situación de la rama de producción nacional, tampoco identifica el documento publicado por USDA para obtener el precio de la venta de la pierna de cerdo en los Estados Unidos de América, en relación con el análisis de las ventas por debajo del costo de producción.

**DD.** No se explica el método que se siguió para calcular el valor, volumen y precios observados de la pierna de cerdo, considerando que las fracciones arancelarias investigadas se refieren a otros productos distintos del que es objeto de investigación, ni se describen las pruebas sobre los ajustes aplicados al precio de exportación.

**EE.** Es evidente que la información de SAGARPA fue preparada ex profeso para el caso de daño a la rama de producción nacional, por lo que es imprescindible analizar su contenido, la metodología utilizada y las fuentes que utilizó esa dependencia, a fin de conocer su exactitud e idoneidad como medio de prueba.

**FF.** En ninguna parte de la resolución de inicio la autoridad investigadora ha argumentado, ni mucho menos probado que la totalidad de los productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores o sean ellos mismos importadores de la mercancía objeto de discriminación de precios, requisito sine qua non para considerar como rama de producción nacional al conjunto de los fabricantes de la mercancía producida en la etapa inmediata anterior de la misma línea continua de producción.

**GG.** Es ilegal que la autoridad pretenda interpretar los artículos 39 y 40 de la LCE en el sentido de que puede configurarse un daño upstream y downstream (sic) de manera indiscriminada, es decir, que para probar el supuesto daño a la rama de producción nacional de pierna de cerdo, se utilicen datos, cifras y condiciones de otra ramas de producción nacional distintas a las del producto investigado.

**HH.** La afirmación de SAGARPA en el sentido de que es pequeña la parte de los obradores que estarían a favor de esta investigación carece de sustento, ya que existen más evidencias para pensar que el sector de obradores de la Sección 21 de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, A.C., en adelante CANACINTRA no son, en su gran mayoría, importadores del producto investigado.

**II.** La Secretaría no tiene facultad y, por tanto, no fundamenta, ni puede fundamentar la utilización del joint product price de la Chicago Mercantile Exchange como prueba de que el daño a una rama de producción nacional automáticamente se traslada a otra rama o sector.

**JJ.** La autoridad ha basado su resolución sin definir al producto similar, en el análisis de una supuesta cadena productiva; la carne de cerdo y el ganado porcino no tienen las mismas características y composición semejantes, de manera que no deben considerarse productos similares entre sí; el que sean parte de una cadena productiva, no faculta a la Secretaría a incluir indistintamente a uno u otro producto en su análisis de daño.

**KK.** La pierna de un cerdo corresponde ciertamente a un cerdo en pie, pero una vez que éste ha sido sacrificado, limpiado, cortado, seleccionado en sus partes y eventualmente congelado, tan sólo el 15 por ciento del cerdo en pie se convierte en los productos cárnicos comprendidos en estas fracciones. Por razones análogas, tampoco la pierna de cerdo es similar a la carne en canal que le da origen.

**LL.** La Secretaría confunde el hecho de la interrelación económica con la similitud de productos, ciertamente, el insumo y el producto final son elementos que operan en un mismo contexto económico y que, por tanto, se ven afectados de manera diferenciada por las mismas variables económicas.

**MM.** No existen elementos que permitan suponer que el cerdo en pie, la carne en canal y la pierna de cerdo son productos similares.

**NN.** La Secretaría debe recalcular la producción nacional al excluir la producción de los rastros municipales y los establecimientos in situ, y debe incluir las piernas y las paletas producidas a partir de cerdos y canales importadas.

**OO.** La oferta nacional solamente podría cubrir, asumiendo una utilización del 100 por ciento de las capacidades de sacrificio de Rastros TIF, el 44 por ciento del mercado nacional de pierna de cerdo.

**PP.** El diferencial entre los precios de importación y los precios nacionales disminuyó 8.3 por ciento; si los precios nacionales fueran dirigidos por los precios de las importaciones del producto investigado, es claro que la caída en los precios nacionales no fue causada por las importaciones de los Estados Unidos de América.

**QQ.** La autoridad omitió en su análisis el comportamiento de los cortes que participan en un 65 por ciento del valor o bien, en un 85 por ciento del peso.

**RR.** La existencia de un ciclo de precios con respecto a los cerdos y los productos porcícolas, ha sido reconocida desde hace tiempo por los analistas internacionales en este sector, si los precios en el periodo investigado se comparan con sus ciclos previos equivalentes, la autoridad podrá identificar que la caída en los productores nacionales de cerdos fue típica, y ya pasó.

**SS.** El deterioro de precios está asociado a un comportamiento del mercado internacional y no al precio de las importaciones de los Estados Unidos de América.

**TT.** La Secretaría no cuenta en el expediente con ninguna prueba para establecer que la producción nacional ha experimentado problemas financieros, además está obligada conforme al artículo 3.7 del Acuerdo Antidumping a tomar en consideración cuatro factores para determinar si existiría una modificación

de las circunstancias que daría lugar a una situación en la cual la discriminación de precios causaría un daño.

**UU.** El mercado interno de los Estados Unidos de América permanece como el principal destino de la producción estadounidense, absorbiendo de manera consistente el 97 por ciento de la producción de ese país en cada uno de los 3 años del periodo analizado.

**VV.** El 80 por ciento de las exportaciones de los Estados Unidos de América van a terceros países de manera consistente, y no a los Estados Unidos Mexicanos.

**WW.** Aun cuando enfrentaron un incremento de las importaciones de los Estados Unidos de América, los productores nacionales han elevado sus precios, lo cual demuestra que éstos no están influidos por el precio de las importaciones.

**XX.** Los productores mexicanos enfrentan serios problemas estructurales como los costos de producción y la competencia de productos sustitutos, lo que explica cualquier daño que hayan experimentado.

**YY.** La importación de pastas de aves y piezas de las mismas se ha mantenido a niveles muy altos con una tendencia claramente a la alza, mientras sus precios han experimentado una tendencia a la baja, lo que afecta directamente a la producción nacional de productos porcícolas, ya que son utilizados como sustitutos para la carne de cerdo en varios sectores de la industria mexicana de la carne.

**78.** Para acreditar sus afirmaciones el AMI, American Pork, NPPC y U.S. Meat presentaron lo siguiente:

**A.** Diversos indicadores de la industria en el país exportador de 2001 a 2003 referentes a espadilla y pierna de cerdo.

**B.** Documentos bajo los rubros "Hoja de trabajo para detectar y corregir preliminarmente datos atípicos en las estadísticas de comercio", "Cuadros de indicadores de daño considerando distintos escenarios de la cobertura de producto", "Análisis econométrico"; "Estimación econométrica del ciclo de precios considerando el precio Terminal Market, Barrows & Gilts (price/cwt)", y "Estimación econométrica del ciclo de precios considerando los precios nacionales de cerdo en pie".

**C.** Capacidad instalada para la elaboración de la pierna y espadilla de cerdo.

**D.** Valor y volumen de producción, importaciones y exportaciones del país exportador del producto investigado en el periodo analizado.

**E.** Documento en inglés denominado "The Hog Cycle in North America", obtenido del sitio de internet [http://www.agric.gov.ab.ca/economic/vmarketing\\_manual/livestock/li](http://www.agric.gov.ab.ca/economic/vmarketing_manual/livestock/li).

#### Otros

#### Comecarne

**79.** Mediante escrito del 12 de agosto de 2004, esta persona moral presentó ad cautelam argumentos y pruebas, manifestando lo siguiente:

**A.** El procedimiento seguido por la Secretaría en el inicio para el cálculo del margen de discriminación de precios carece de una adecuada motivación, contraviniendo el artículo 16 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

**B.** La aplicación del método de valor reconstruido para calcular el valor normal sólo puede ser utilizada legalmente una vez que se ha demostrado que los métodos de precios en el mercado interno y de exportación a un tercer país no son aplicables; no obstante, la Secretaría omitió desestimar el cálculo de valor normal con base en el precio de exportación a un tercer país y utilizó directamente el método de valor reconstruido.

**C.** La Secretaría en cumplimiento de lo establecido en los artículos 31 y 32 de la LCE debió evaluar si "el precio comparable de una mercancía idéntica o similar exportada del país de origen a un tercer país" reflejaban pérdidas sostenidas para dejar de considerar esta opción para determinar el valor normal, lo cual no fue realizado.

**D.** Suponiendo sin conceder, que lo previsto en el segundo párrafo del artículo 31 de la LCE otorgara una facultad discrecional a la Secretaría, en esta hipotética circunstancia ésta debió motivar la selección de la metodología prevista en la fracción II del citado precepto, es decir, debió mencionar los motivos, razones o circunstancias que tuvo para calcular el valor normal con base en el valor reconstruido y dejar de calcularlo con base en el método de precio de exportación a un tercer país.

**E.** En la resolución no se mencionan ni las cifras ni las fuentes específicas que permiten corroborar los hechos planteados, es decir, no se menciona el valor numérico de los costos de producción, los gastos y la utilidad calculados por la autoridad, tampoco los precios de venta en el mercado interno.

**F.** La Secretaría no contó con la información indispensable para iniciar de oficio la investigación de mérito, contraviniendo lo establecido en el artículo 49 de la LCE y 5.6 del Acuerdo Antidumping, pues no tenía, ni tiene, una estimación adecuada de los costos de producción de la pierna de cerdo.

**G.** La metodología empleada para la determinación de costos es inadecuada pues no cumple con los siguientes elementos:

**a.** El método está diseñado para que en general la suma de los costos totales supere exageradamente el costo total de producción.

**b.** No considera las materias primas y procesos empleados.

**c.** Es un método que se basa en variables que no determinan el costo de producción de la pierna de cerdo y que asegura que los productores de cerdo en pie no incurran en pérdida, pero no tiene relación con las pérdidas o ganancias de los productores de pierna.

**d.** No considera el rendimiento físico de la pierna de cerdo dentro de la canal.

**e.** No recaba la información públicamente disponible para constatar que los precios de venta en el mercado interno de los Estados Unidos de América se realizan por arriba de los costos de producción; legalmente, la rama de producción nacional se compone únicamente por los productores de la mercancía idéntica o similar a la mercancía importada, es decir, la pierna de cerdo.

**H.** En el expediente administrativo del caso no existen elementos que permitan colmar los supuestos legales para determinar la exclusión de los productores de pierna de cerdo; suponiendo sin conceder que la rama de producción nacional no incluyera a los productores de pierna de cerdo, la rama de producción nacional debería incluir únicamente a los introductores pero no a ambos, introductores y obradores.

**I.** Las cifras en las que se basa el análisis de la rama de producción nacional realizado por la Secretaría en la resolución de inicio carecen de sustento metodológico, por lo que no pueden ser consideradas válidas.

**J.** La información contenida en el expediente y que fue remitida a mi representada, no es la utilizada por la Secretaría en la resolución de inicio en cuanto al análisis de daño se refiere.

**K.** Las importaciones han presentado un incremento derivado de un shock de demanda (sic), pues crecieron a pesar de que aumentaron de manera muy importante su precio.

**L.** El precio de la mercancía objeto de investigación de origen nacional no se ha visto influenciado por el precio de las importaciones, pues mientras este ha aumentado, aquel mantiene un nivel uniforme. En todo caso, el comportamiento del precio de la pierna de cerdo nacional se explica fundamentalmente por el comportamiento de su única materia prima: la canal de cerdo.

**M.** El precio de la mercancía objeto de investigación de origen nacional sigue un comportamiento cíclico que lo mantiene en 2004 en niveles más elevados que en el periodo de investigación.

**N.** Las principales variables de la industria nacional: ventas, producción, precios, empleo y salarios, no han sufrido afectación alguna en el periodo de investigación, en el periodo bajo análisis y con posterioridad a este periodo.

**O.** La producción nacional ha sido afectada, en todo caso, por eventos ajenos a las supuestas prácticas desleales de comercio internacional, específicamente, el sacrificio de vientres, la elevación de costos de alimentos, el Huracán Isidore y, la menor participación de los estados de Puebla y Michoacán.

**P.** No se actualizan los supuestos de daño establecidos en la legislación nacional e internacional por lo que la Secretaría debe concluir de inmediato la investigación por falta de elementos de daño.

**80.** Asimismo, el Comecarne presentó lo siguiente:

**A.** Documento titulado "Una visión de la estimación del despiece de componentes de la canal de cerdo" elaborado por el USDA, de 24 de enero de 2003.

**B.** Precios de carne de cerdo al mayoreo para 2003, obtenidos del USDA.

**C.** Relación de precios de venta FOB planta de canales y cortes de cerdo, obtenida del Servicio Nacional de Información e Integración de Mercados (SNIIM).

- D.** Datos presentados por el INEGI para la actividad "Carnes rojas deshuesadas de porcino" de la clase 311101, así como sus correspondientes valores poblacionales.
- E.** Datos presentados por el INEGI para las actividades "carnes rojas de porcino" y "carnes rojas deshuesadas de porcino", para la clase 311102 de 2000 a 2003.
- F.** Datos del INEGI para las clases 311101 y 311102, así como sus correspondientes valores poblacionales de 2000 a 2003.
- G.** Datos del INEGI sobre los cálculos mensuales de salario mensual promedio.
- H.** Valores reales, deflactados conforme al Índice Nacional de Precios al Consumidos para alimentos, bebidas y tabaco, base 2a. quincena de junio de 2002, estimado por el Banco de México y publicado por el INEGI en su página electrónica en Internet, <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdi.exe>.
- I.** Datos del INEGI así como los resultados obtenidos para el cálculo de las remuneraciones totales mensuales en términos de pesos corrientes y pesos reales.
- J.** Valor y volumen de la producción de canales de cerdo obtenidos del INEGI.
- K.** Estimaciones de valor censal de las ventas de carne de cerdo en canal.
- L.** Estimaciones mensuales de la ocupación en la producción de canales.
- M.** Resumen anual de las remuneraciones pagadas en la producción de canales de cerdo.

#### **Frigorífico de Tehuacán**

**81.** Mediante escrito del 9 de julio de 2004, manifestó que su actividad principal es el servicio de sacrificio únicamente de ganado porcino propiedad de los clientes que solicitan dicho servicio, y que no ha realizado compra-venta de productos cárnicos nacionales o de importación.

#### **Sigma Noreste**

**82.** Mediante escrito del 12 de agosto de 2004, esta empresa manifestó lo siguiente:

- A.** Tiene interés jurídico en este procedimiento.
- B.** No importa, produce ni compra el producto cárnico de cerdo clasificado en las fracciones arancelarias 0203.12.01 y 0203.22.01 de la TIGIE, por lo que se refuta lo expuesto por la Secretaría en el punto 75 de la resolución de inicio, ya que la empresa no cuenta con granjas porcícolas que le abastezcan una parte de sus requerimientos de carne de porcino.
- C.** De la versión pública de los documentos impresos y archivos electrónicos remitidos mediante oficio UPCI.310.04.2408/4 del 5 de julio de 2004, se desprende que no se incluye la información que permita entender el análisis respecto a la discriminación de precios y tampoco del daño y la causalidad.

#### **CANACINTRA**

**83.** Mediante escrito del 20 de agosto de 2004, el señor Cuauhtémoc Martínez García, en supuesta representación de esta asociación y de los obradores de tocinería incorporados a su rama 21, solicitó que se declare concluida la presente investigación.

#### **Requerimientos previos al vencimiento del primer periodo probatorio**

Cargill Meat (Excel), Fribasa, Frigorífico de Tehuacán, Grupo Porcícola, Promotora Porcícola, Sigma Importaciones y Sonora Agropecuaria

**84.** De conformidad con el artículo 54 de la LCE, la Secretaría formuló los requerimientos de información que se mencionan a continuación, a fin de que los representantes de las partes interesadas acreditaran que cuentan con título y cédula profesional, o bien, que pertenecen al Consejo de Administración de sus representadas, a fin de que cumplieran lo dispuesto en el párrafo segundo del artículo 51 de la LCE.

- A.** Mediante escrito del 15 de junio de 2004, Cargill Meat (Excel), desahogó el requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.04.2006/2 del 11 de junio de 2004.
- B.** El 11 y 12 de agosto de 2004, Fribasa dio respuesta al requerimiento de información que se le formuló mediante oficio UPCI.310.04.2646/2 del 13 de julio de 2004.
- C.** El 12 de agosto de 2004, Frigorífico de Tehuacán presentó su respuesta al requerimiento que le formuló la Secretaría el 27 de julio de 2004, mediante el oficio UPCI.310.04.2784/2.

**D.** Por su parte, Grupo Porcícola dio respuesta al requerimiento formulado mediante oficio UPCI.310.04.2779/2 del 23 de julio de 2004, a través de su escrito del 10 de agosto de 2004.

**E.** El 28 de julio de 2004, Promotora Porcícola desahogó adecuadamente el requerimiento que le formuló la Secretaría mediante oficio UPCI.310.04.2648/2 del 13 de julio de 2004.

**F.** Mediante oficio UCPI.310.04.2645/2 del 13 de julio de 2004, la Secretaría requirió a Sigma Importaciones, la cual desahogó dicho requerimiento el 11 y 12 de agosto de 2004.

**G.** Por escrito del 12 de agosto de 2004, Sonora Agropecuaria dio respuesta al requerimiento de información que se le formuló el 5 de agosto de 2004, por oficio UPCI.310.04.2966/2.

#### **Seaboard y Yarto**

**85.** Mediante oficios UPCI.310.04.2080/2 y UPCI.310.04.2079/2, ambos del 15 de junio de 2004, conforme al artículo 54 de la LCE, la Secretaría requirió a Seaboard y Yarto, respectivamente, a fin de que acreditaran su legal existencia, así como la personalidad de su representante legal en los términos del artículo 19 párrafo primero del Código Fiscal de la Federación, además para que acreditaran que el supuesto representante legal cuenta con título y cédula profesional, o en su defecto que era miembro del Consejo de Administración de las exportadoras requeridas, según lo prevé el párrafo segundo del artículo 51 de la LCE. Ambas empresas desahogaron oportunamente los requerimientos mencionados, mediante los escritos presentados el 28 de junio de 2004.

#### **USPASA**

**86.** Mediante oficio UPCI.310.04.2647/2 del 13 de julio de 2004, la Secretaría con fundamento en el artículo 54 de la LCE, requirió a USPASA a fin de que acreditara su legal existencia, así como la personalidad de su representante legal en los términos del artículo 19 párrafo primero del Código Fiscal de la Federación, además para que acreditara que el supuesto representante legal cuenta con título y cédula profesional o, en su defecto, que era miembro del Consejo de Administración de la empresa.

**87.** Como respuesta al requerimiento a que se refiere el punto anterior, el 12 de agosto de 2004, USPASA mediante un instrumento notarial acreditó su legal existencia, y que el señor Jesús Gregorio Segura e Iglesias se desempeña como Presidente de su Consejo de Administración. No obstante, de la lectura de la escritura pública exhibida, no se desprende que el Presidente del Consejo de Administración de la empresa cuenta por sí sólo, con las facultades de representación de la sociedad, la cual corresponde al Administrador Unico o al Consejo de Administración, entendido este último como órgano colegiado.

**88.** El 18 de octubre de 2004, los señores Jesús Gregorio Segura e Islas, Jaime Sánchez Popoca y José Misael Tagle Rodríguez, comparecieron en supuesta representación de USAPASA, ostentándose como Presidente, Secretario y Tesorero, respectivamente, del Consejo de Administración de USPASA. Sin embargo, conforme a la escritura pública 91,852 del 6 de marzo de 2003, otorgada ante el notario público 1 de Tijuana, Baja California, presentada mediante escrito del 12 de agosto de 2004, y como se menciona en el punto anterior, el nombre del Presidente del Consejo de Administración de la Sociedad es Jesús Gregorio Segura e Iglesias.

**89.** Por lo anterior, USAPASA no desahogó adecuadamente el requerimiento de información a que se refiere el punto 86 de esta resolución.

#### **Requerimientos de información adicional**

##### **Carnes Roca**

**90.** Mediante oficio UPCI.310.04.4396/2 del 29 de septiembre de 2004, la Secretaría requirió a esta empresa a efecto de que su representante legal acreditara que cuenta con título y cédula profesional o, en su defecto, que pertenece a su Consejo de Administración, en los términos del artículo 51 párrafo segundo de la LCE, así como para que la información presentada el 11 de agosto de 2004, que se menciona en el punto 45 de esta resolución, fuera clasificada de conformidad con los artículos 80 de la LCE, 148, 149, 150, 152, 153 y 158 del RLCE. Sin embargo, esta autoridad investigadora no recibió respuesta por parte de Carnes Roca.

##### **Porcicultores Mexicanos**

**91.** Mediante escrito del 10 de noviembre de 2004, Porcicultores Mexicanos dio respuesta al requerimiento de información que le formuló la Secretaría mediante oficio UPCI.310.04.4793/2 del 27 de octubre de 2004, manifestando lo siguiente:

**A.** En esta investigación no deben incluirse los productos obtenidos de las piernas y paletas que hayan sido deshuesadas, ya que su importación se realiza bajo otras fracciones arancelarias.

**B.** Los cortes anteriores de la pierna de cerdo y de la espaldilla que se utilizan en los Estados Unidos de América son los mismos que se producen en los Estados Unidos Mexicanos, a partir del cerdo en pie y/o de sus canales.

**C.** Resulta más económico en nuestro país quitar de las piernas y las espaldillas la piel y grasa, ya que el salario promedio en los obradores es el equivalente a \$2.50 dólares estadounidenses por hora, mientras que en los Estados Unidos de América es de \$5 ó \$7 dólares americanos la hora.

**D.** Al ser algunos de los obradores los principales importadores o usuarios del producto importado, no les conviene importar las piernas y las espaldillas desolladas y/o deshuesadas, porque entonces no tendrían trabajo que realizar, además de que les saldría más caro que efectuar estas operaciones en sus instalaciones.

**E.** Las presentaciones en que llega el producto importado son iguales a las que se encuentran disponibles en el mercado nacional.

**F.** Con respecto a los costos de desarrollar las piernas de cerdo y las espaldillas, así como de eliminarles la grasa, tanto en los Estados Unidos de América como en los Estados Unidos Mexicanos, depende del grado de integración del productor de cerdos con el rastro y el obrador, la capacidad instalada y utilizada en el área de rastro y obrador, así como los salarios pagados.

**92.** Asimismo, Porcicultores Mexicanos presentó lo siguiente:

**A.** Hoja de impresión del 3 de noviembre de 2004 del sitio de internet <http://chen.com.mx/prodcarjam.html>.

**B.** Copia de algunas páginas del documento denominado "La guía para compradores de carne" por la Asociación Nacional de Proveedores de Carne (NAMP por sus siglas en inglés).

**C.** Tabla bajo el rubro "Crédito otorgado por la Banca Múltiple y Banca de Desarrollo: Cría y Explotación de Ganado Porcino", con datos del Servicio Nacional de Información de Crédito Bancario (SENICREB), del Banco de México.

**D.** **Impresión** de un correo electrónico del 5 de julio de 2004, referente a información proporcionada por Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA).

#### **Cargill Meat (Excel)**

**93.** Mediante escrito del 6 de octubre de 2004, este exportador presentó su respuesta al requerimiento de información que le formuló la Secretaría mediante oficio UPCI.310.04.4391/2 del 29 de septiembre de 2004, manifestando que la información entre corchetes contenida en su respuesta al formulario oficial de investigación que presentó el 12 de agosto de 2004 con respecto a las preguntas 2.5, 2.8, 3.2, 3.11, 3.12, 3.15, 3.16, 3.18, 3.19 y 3.30, así como la contenida en los Anexos 3A, 3B y 13, fueron clasificadas como confidenciales ya que la información se refiere a cambios en la estructura corporativa de la empresa, a la relación de ésta con uno de los importadores, a la política relativa a descuentos y reembolsos, a la identificación y descripción de códigos de producto de las mercancías para las cuales no hubo códigos de producto idénticos vendidos en el mercado interno de los Estados Unidos de América, a la metodología utilizada por Excel para reportar costos, al volumen total de la producción para cada código de producto, a los montos de los insumos adquiridos por la empresa, a las utilidades y precios, lo que justifica el carácter de confidencial y con ello se cumple con el requerimiento de la autoridad (sic), en el sentido de que se presente un resumen público. Asimismo, presentó traducción al español de los Anexos 9, 29, 2.A, 3.B, 4.A y 4.A1, que exhibió en inglés en su escrito del 12 de agosto de 2004.

#### **Farmland**

**94.** Mediante escrito del 6 de octubre de 2004, este exportador presentó su respuesta al requerimiento de información que le formuló la Secretaría mediante oficio UPCI.310.04.4392/2 del 29 de septiembre de 2004, por lo que reclasificó como pública en parte su respuesta al punto 2.9 del formulario oficial, sin embargo, cierta información la siguió considerando como confidencial; a las respuestas a los puntos 3.4, 3.11, 3.13 y 3.23 del formulario oficial, les asignó el carácter de confidencial afirmando que dicha información se refiere a ajustes, datos contables, informes específicos sobre el cálculo y asignación de costos de producción de Farmland. Asimismo, presentó una nueva versión confidencial de su respuesta a formulario a fin de dar cumplimiento a lo dispuesto en el inciso A del punto 1.1 de las instrucciones del formulario oficial para exportadores, y también presentó traducción al español del anexo 3 presentado en su respuesta al formulario oficial.

#### **Fribasa, Sigma Importaciones y Sigma International**

95. Mediante escritos del 5 de octubre de 2004, estas empresas presentaron sus respuestas a los requerimientos de información que les formuló la Secretaría, respectivamente, mediante oficios UPCI.310.04.4393/2, UPCI.310.04.4400/2 y UPCI.310.04.4399/2, del 29 de septiembre de 2004, manifestando lo siguiente:

- A.** En sus escritos del 12 de agosto de 2004, presentaron dos tipos de documentos que contienen sus argumentos y pruebas, uno de ellos denominado "Alegatos", el cual consta de una versión única, que no contiene información alguna que deba suprimirse mediante la utilización de corchetes.
- B.** En lo que se refiere al formulario oficial, sí se utilizaron los corchetes en el sentido establecido en el inciso A del punto 1.1 de las instrucciones al formulario oficial.

96. Asimismo, Fribasa, Sigma Importaciones y Sigma International presentaron una explicación a fin de justificar el carácter de confidencial a la información así clasificada en su escrito del 12 de agosto de 2004, y presentaron la traducción completa al español del anexo 3 del documento denominado "Alegatos".

#### **Fribasa y Sigma Importaciones**

97. Mediante escrito del 28 de octubre de 2004, estos importadores presentaron su respuesta al requerimiento de información que se les formuló mediante oficio UPCI.310.04.4796/2 del 27 de octubre de 2004, manifestando lo siguiente:

- A.** La autoridad investigadora destaca la posición de una Sección de CANACINTRA, oponiéndose a un procedimiento por discriminación de precios, tal como se expone en el punto 92 de la resolución de inicio de esta investigación.
- B.** La autoridad incluye en este procedimiento la argumentación y documentación exhibida por CANACINTRA en un procedimiento anterior, por lo que dicho escrito debe ser considerado en esta investigación como prueba plena.

#### **Gwaltney**

98. Mediante escrito del 6 de octubre de 2004, este exportador presentó su respuesta al requerimiento de información que se le formuló mediante oficio UPCI.310.04.4394/2 del 29 de septiembre de 2004, por lo que reclasificó como pública en parte, su respuesta al punto 2.9 del formulario oficial, sin embargo, cierta información la siguió considerando como confidencial; a las respuestas a los puntos 3.4 y 3.23 del formulario oficial, les asignó el carácter de confidencial afirmando que dicha información se refiere a ajustes, datos contables, informes específicos sobre el cálculo y asignación de costos de producción de Gwaltney. Asimismo, presentó una nueva versión confidencial a fin de dar cumplimiento a lo dispuesto en el inciso A del punto 1.1 de las instrucciones del formulario oficial para exportadores; y también presentó una traducción al español del anexo 11 presentado en su respuesta al formulario oficial.

#### **John Morrell**

99. Mediante escrito del 6 de octubre de 2004, este exportador presentó su respuesta al requerimiento de información que se le formuló mediante oficio UPCI.310.04.4395/2 del 29 de septiembre de 2004, por lo que reclasificó como pública en parte su respuesta al punto 2.9 del formulario oficial, sin embargo, cierta información la siguió considerando como confidencial; a las respuestas a los puntos 3.4 y 3.23 del formulario oficial, les asignó el carácter de confidencial afirmando que dicha información se refiere a ajustes, datos contables, informes específicos sobre el cálculo y asignación de costos de producción de John Morrell. Asimismo, presentó una nueva versión confidencial a fin de dar cumplimiento a lo dispuesto en el inciso A del punto 1.1 de las instrucciones del formulario oficial para exportadores; y también entregó traducción al español del anexo 11 presentado en su respuesta al formulario oficial.

#### **Northern Beef**

100. Mediante oficio UPCI.310.04.4408/2 del 30 de septiembre de 2004, la Secretaría requirió a este exportador información adicional referente a sus códigos de producto, sistemas de distribución, ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, ajustes, valor normal y costos de producción, sin embargo, la Secretaría no recibió respuesta por parte de Northern Beef.

#### **Premium Farms**

101. Mediante escrito del 6 de octubre de 2004, este exportador presentó su respuesta al requerimiento de información que le formuló la Secretaría por oficio UPCI.310.04.4397/2 del 29 de septiembre de 2004,

manifestando que la versión pública de su respuesta al formulario oficial de investigación para exportadores, se ajusta a lo establecido en el artículo 153 del RLCE, por lo que no presenta una reclasificación. Asimismo, presentó una versión pública de los anexos 2, 4, 5 y 10 de su respuesta al formulario oficial.

#### **Promotora Porcícola**

**102.** Mediante escrito del 6 de octubre de 2004, esta empresa presentó su respuesta al requerimiento de información que le formuló la Secretaría por oficio UPCI.310.04.4398/2 del 29 de septiembre de 2004, por lo que exhibió una nueva versión pública de su respuesta al formulario oficial para importadores, y presentó una justificación de la información a la cual otorgó el carácter de confidencial.

#### **Seaboard**

**103.** Mediante escrito del 6 de octubre de 2004, esta exportadora presentó su respuesta al requerimiento de información que le formuló la Secretaría por oficio UPCI.310.04.4401/2 del 29 de septiembre de 2004, manifestando que la información que clasificó como confidencial en su escrito de respuesta al formulario oficial, tiene su justificación ya que se refiere a costos de producción, volúmenes y precios de venta, canales de distribución, empresas competidoras y en general información cuya difusión al público causaría daño irreparable a su posición competitiva y además se trata de información que no se puede resumir por tratarse principalmente de números. Asimismo, presentó un documento al cual se refiere como "resumen público".

#### **Sioux**

**104.** Mediante escrito del 14 de octubre de 2004, esta exportadora presentó su respuesta al requerimiento de información que le formuló la Secretaría mediante oficio UPCI.310.04.4409/2 del 30 de septiembre de 2004, manifestando lo siguiente:

- A.** Sioux utilizó los códigos de productos que utiliza en el curso de operaciones normales para la pierna con hueso, las espaldillas, paletas y cabeza de lomo.
- B.** Para los productos vendidos en los Estados Unidos Mexicanos que no contaban con productos idénticos vendidos en los Estados Unidos de América, o que en su caso, un producto idéntico no fue vendido de manera representativa, Sioux ha propuesto que la Secretaría base el cálculo del valor normal en las ventas en los Estados Unidos de América para el producto más similar vendido de manera representativa.
- C.** Al identificar los productos más similares se tomó en consideración el tipo de puerco utilizado para producir la pierna, el corte primario del cual se obtuvo el corte, la grasa que fue removida de la carne, si la piel fue removida de la carne y el tamaño de los cortes de la carne.
- D.** Los códigos de productos no identifican la mercancía que fue vendida como fresca/refrigerada o congelada, además, las facturas de venta de Sioux y los sistemas contables no rastrean si el producto fue vendido como fresco/refrigerado o congelado.
- E.** Debido a que Sioux no actúa como importador de registro, no conoce la fracción arancelaria que fue utilizada por el importador.
- F.** Sioux utilizó sus códigos de productos internos para determinar productos idénticos o similares para el cálculo del margen de discriminación de precios.
- G.** Los gastos de embalaje se refieren al empaque del producto, el cual depende del pedido específico de un cliente debido a sus necesidades particulares de transportación, almacenamiento y manejo de la mercancía, como consecuencia, se incurre en el gasto de empaque una vez que se ha concertado la venta y por tanto es incidental a ésta en los términos del artículo 54 de la LCE.
- H.** Sioux es capaz de determinar la manera en que la mercancía es empacada por medio de su código de producto/descripción.
- I.** Durante el periodo investigado Sioux utilizó cuatro tipos distintos de empaque, para cada tipo calculó el costo actual de los materiales de empaque incurrido, basado en las compras totales de materiales durante el periodo investigado, después combinó el costo promedio del material para cada tipo de empaque y dividió esa suma por la cantidad promedio de la mercancía incluida en cada tipo de empaque.

**J.** Sioux divide el año fiscal en 13 periodos contables, cada uno de los cuales es de cuatro semanas, el periodo investigado coincide con los trece periodos contables, Sioux ha reportado los costos incurridos en cada uno de estos periodos.

**105.** Asimismo, Sioux presentó lo siguiente:

- A.** Ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos.
- B.** Ventas al mercado nacional estadounidense.
- C.** Costos de producción de la mercancía investigada.
- D.** Programa en SAS para el cálculo y margen de discriminación de precios.
- E.** Hojas de trabajo de costo de empaque, flete externo, flete interno y costos.
- F.** Copia simple de diversas facturas.
- G.** Cálculo de costos.
- H.** Documento identificado como "Información del US GAAP 2002".

#### **Smithfield**

**106.** Mediante escrito del 6 de octubre de 2004, este exportador presentó su respuesta al requerimiento de información que se le formuló mediante oficio UPCI.310.04.4402/2 del 29 de septiembre de 2004, por lo que reclasificó como pública en parte, su respuesta al punto 2.9 del formulario oficial, sin embargo, cierta información la siguió considerando como confidencial; a la respuesta al punto 3.23 del formulario oficial, le asignó el carácter de confidencial afirmando que dicha información se refiere a ajustes, datos contables, informes específicos sobre el cálculo y asignación de costos de producción de Smithfield. Asimismo, presentó una nueva versión confidencial a fin de dar cumplimiento a lo dispuesto en el inciso A del punto 1.1 de las instrucciones del formulario oficial para exportadores; y también presentó una traducción al español del anexo 11 presentado en su respuesta al formulario oficial.

#### **Swift**

**107.** Mediante escrito del 6 de octubre de 2004, este exportador presentó su respuesta al requerimiento de información que se le formuló mediante oficio UPCI.310.04.4403/2 del 29 de septiembre de 2004, manifestando que Swift sí exportó a los Estados Unidos Mexicanos el producto investigado. Asimismo, presentó lo siguiente:

- A.** Glosario en español de los términos utilizados en inglés en los Anexos 2.A, 2.A.1, 3.A y 3.A.1 del formulario oficial.
- B.** Traducción al español del Anexo A.1 (Installed capacity of production of subject merchandise), del Apéndice 2.19, así como del documento denominado "Institutional Meat Purchase Specifications for Fresh Pork Products Series 400", exhibidos en su respuesta al formulario oficial de investigación.

#### **Tyson**

**108.** Mediante escrito del 6 de octubre de 2004, esta exportadora presentó su respuesta al requerimiento de información que le formuló la Secretaría por oficio UPCI.310.04.4404/2 del 29 de septiembre de 2004, manifestando que justificó ampliamente el carácter de confidencial de la información así clasificada en su respuesta al formulario oficial, y que presentó un resumen público de la información confidencial. Asimismo, Tyson presentó traducción al español de sus Anexos 2.4.b, 2.4.c, 2.17.1, 2.21, 2.22 y Anexo 2.A, los cuales fueron presentados en su respuesta al formulario oficial de investigación.

#### **Yarto**

**109.** Mediante escrito del 6 de octubre de 2004, esta exportadora presentó su respuesta al requerimiento de información que le formuló la Secretaría por oficio UPCI.310.04.4405/2 del 29 de septiembre de 2004, manifestando que presenta una justificación con respecto a la información que clasificó como confidencial en su respuesta al formulario oficial, y un resumen público de dicha información.

Farmland, Gwaltney, John Morrell, Premium Farms, Seaboard, Sigma International, Smithfield, Swift, Tyson, Yarto, Alimentos San Mateo, Central de Carnes, Fribasa, Promotora Porcícola y Sigma Importaciones.

**110.** De conformidad con el artículo 54 de la LCE, la Secretaría requirió a estas empresas mediante oficios del 15 de noviembre de 2004, a efecto de que presentaron nuevamente su versión confidencial de

respuesta al formulario oficial de investigación, las cuales deberían observar lo establecido en el inciso A del punto 1.1 de las instrucciones del formulario oficial, esto es, en el sentido de que en dicha versión confidencial señalaran entre corchetes los datos confidenciales. Las empresas de referencia desahogaron adecuadamente el requerimiento el 18 de noviembre de 2004, salvo Central de Carnes que no cumplió por completo con lo requerido, según se detalla infra en el apartado de información desestimada de esta resolución.

#### **Requerimientos de información a no partes**

**111.** El 6 de octubre de 2004, de conformidad con el artículo 55 de la LCE, la Secretaría requirió información a diversos obradores y recibió las respuestas que se especifican en los puntos siguientes.

#### **Rose Mary Alimentos, S.A. de C.V.**

**112.** El 12 de octubre de 2004, esta empresa señaló que consume únicamente pierna de cerdo nacional, la cual es fresca, sin grasa y sin cuero, abastecida por obradores del área metropolitana de la Ciudad de México. Agregó que apoya una investigación antidumping integral y transparente, que involucre a todos los eslabones de la cadena productiva, y que ayude a identificar en qué puntos de la cadena falta productividad o incentivos para alcanzar los niveles de competencia internacional. Por último esta empresa manifestó que no realiza importaciones de pierna de cerdo, y que el hecho de que haya importación de pierna de cerdo ayuda a regular el precio nacional del producto.

#### **Obrador y Empacadora La Barca, S.A. de C.V.**

**113.** El 21 de octubre de 2004, esta empresa argumentó lo siguiente:

- A.** Se opone a este procedimiento y desea que se concluya de manera inmediata.
- B.** La empresa únicamente realiza compras de cerdo nacional el cual transforma en carnes frías, embutidos y cortes de carne fresca.
- C.** No vende ganado en pie, canales y medias canales, ni piernas de cerdo, y tampoco realiza importaciones de pierna de cerdo.
- D.** Los precios entre el producto nacional y el importado son similares y aunque existe poca variación, se han venido homologando.
- E.** La calidad del producto nacional y el importado es la misma, pero compra producto nacional porque tiene una relación sólida con sus proveedores.
- F.** Las importaciones de piernas de cerdo originarias de los Estados Unidos de América de ninguna forma han afectado sus operaciones de producción.
- G.** Las importaciones de carne de cerdo han actuado como niveladoras de los precios en el mercado doméstico, por lo que de no permitirse las importaciones, los precios del cerdo nacional se elevarían tanto que serían inalcanzables todos los productos derivados del cerdo para los consumidores nacionales.

#### **Productos Cárnicos AR, S.A. de C.V., y Productos Finos de Cerdo Amer, S.A. de C.V.**

**114.** El 26 y 27 de octubre de 2004, respectivamente, estas compañías manifestaron lo siguiente:

- A.** Se ven en la necesidad de apoyar esta investigación (sic) en vista de que los productores nacionales no tienen la capacidad de abastecer el mercado nacional, lo cual da origen a escasez del producto ocasionando un incremento en el costo de producción y de venta.
- B.** No son importadores, realizan sus compras a los productores nacionales y a importadores.
- C.** El precio del producto importado y nacional es más o menos igual y la calidad es igual.
- D.** Las importaciones de pierna de cerdo no les afectan debido a que su abastecimiento se basa en la producción nacional.

#### **Lasa Introdutores de Ganado, S.A. de C.V.**

**115.** El 27 de octubre de 2004, esta empresa argumentó lo siguiente:

- A.** La imposición de cuotas compensatorias a productos importados únicamente ha llevado al desabasto en el mercado doméstico y a un incremento de precios que perjudican al sector procesador de carne y al público consumidor, además de que no resuelven los problemas estructurales que aquejan al sector porcícola nacional.

- B.** No importa piernas de cerdo en virtud de que ella misma las produce a partir del desbaratado de la canal de cerdo. Desconoce la diferencia de precios entre la pierna de cerdo importada y la nacional.
- C.** En el mercado mexicano no existe una norma de calidad comercial que esté operando, mientras que en el mercado de los Estados Unidos de América existe un sistema de clasificación para las piernas y se basa en el rendimiento, lo cual fomenta la presencia de precios diferenciales.
- D.** La autoridad no debe sustituir a la producción nacional de pierna de cerdo con los efectos de la cadena productiva que incluye productos diferentes al investigado.

#### **Obrador Santa Clara**

**116.** El 27 de octubre de 2004, esta persona moral manifestó lo siguiente:

- A.** Está en contra de este procedimiento, ya que la entrada de la pierna de cerdo en 2001, 2002 y 2003 sirvió para frenar un poco el alza de precio de los cerdos, ya que el precio se incrementaba de manera alarmante.
- B.** No realiza importaciones, pero sí comercializa la pierna por medio de un introductor, ya que los volúmenes que maneja son pequeños.
- C.** En los Estados Unidos de América se manejan diversos niveles de calidad en el producto, por lo que el precio va acorde a la calidad, mientras que en el producto nacional se maneja una calidad similar en todos los embarques de cerdo.
- D.** Regularmente el ganado que sacrifica es nacional y el importado lo compra por medio de una comercializadora únicamente cuando el producto nacional empieza a especular con el precio y con el abasto.
- E.** Las importaciones de piernas de cerdo no afectan las operaciones de producción de ganado en pie, carne en canal o piernas de puerco.

#### **Obrador de Tocinería y Salchichonería Porvenir, S.A. de C.V. y Provedora de Carne de Cerdo TIF, S.A. de C.V.**

**117.** El 28 de octubre de 2004, estas empresas señalaron que las importaciones de pierna de cerdo reducen los márgenes de utilidad en las ventas nacionales ya que saturan el mercado y además en ocasiones es más bajo el precio de venta de la mercancía importada que la nacional, por lo que el producto nacional se tiene que vender a bajo precio para hacer frente a la competencia. Añadieron que no realizan importaciones de pierna de cerdo y que los precios nacionales son más bajos en el mercado y el producto nacional es de más calidad porque es mercancía más fresca.

#### **Solicitudes de información a SAGARPA**

**118.** El 2 de agosto y 12 de noviembre de 2004, y 18 de octubre de 2005, la Coordinación General de Ganadería de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, dio respuesta a las solicitudes de información formuladas por la Secretaría el 7 de julio y 26 de octubre de 2004 y 13 de octubre de 2005, respectivamente. La información proporcionada por SAGARPA se detalla infra.

#### **Opinión de la Comisión de Comercio Exterior**

**119.** Declarada la conclusión de la investigación de mérito, con fundamento en los artículos 58 de la LCE mutatis mutandi, 82 fracción III del RLCE, 16 fracción XI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, el 5 de diciembre de 2005, la Secretaría presentó el proyecto de resolución final ante la Comisión de Comercio Exterior, en lo sucesivo la Comisión.

En sesión del 15 de diciembre de 2005, una vez que el Secretario Técnico de la Comisión constató la existencia de quórum, ésta se llevó a cabo en los términos del artículo 6 del RLCE, de conformidad con la orden del día.

El Secretario Técnico concedió el uso de la palabra al representante de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, en lo sucesivo UPCI, con el objeto de que expusiera de manera oral el proyecto de resolución preliminar que concluye la investigación que nos ocupa, el cual previamente se remitió a esa Comisión para que se hiciera llegar a los miembros, con el fin de que en la sesión referida emitieran sus comentarios.

En uso de la palabra el representante del la UPCI expuso y explicó en forma detallada el caso en particular con el objeto de dar a conocer a esa Comisión los motivos por los cuales se determinó concluir la investigación en esta etapa procesal.

El Secretario Técnico de la Comisión preguntó a los integrantes de la misma si tenían alguna observación, a lo cual respondieron que no, tal y como obra en la minuta de la sesión respectiva, y se pronunciaron favorablemente por unanimidad.

## **CONSIDERANDOS**

### **Competencia**

**120.** La Secretaría de Economía es competente para emitir la presente resolución conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 fracciones V y XXXI de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, 5 fracción VII y 57 fracción III de la Ley de Comercio Exterior, 82 fracción III del Reglamento Ley de Comercio Exterior, 1, 2, 4 y 14 fracción I del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, y Quinto Transitorio del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, de la Ley Federal de Radio y Televisión, de la Ley General que establece las Bases de Coordinación del Sistema Nacional de Seguridad Pública, de la Ley de la Policía Federal Preventiva y de la Ley de Pesca, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 30 de noviembre de 2000.

### **Legislación aplicable**

**121.** Para efectos de la presente investigación son aplicables la Ley de Comercio Exterior y el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, el Código Fiscal de la Federación y el Código Federal de Procedimientos Civiles, estos dos últimos de aplicación supletoria.

### **Información desestimada**

#### **Por no justificar el carácter de confidencial**

**122.** De conformidad con el artículo 54 de la LCE y 6.5.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría determinó no tomar en cuenta la información que se especifica a continuación, toda vez que la misma fue clasificada con carácter de confidencial, sin que las partes interesadas justificaran ampliamente dicho carácter en los términos de los artículos 148, 149, 152, 153 y 158 del RLCE y 6.5.1 y 6.5.2 del Acuerdo Antidumping, aun cuando la Secretaría formuló los requerimientos a efecto de que justificaran el carácter de confidencial o, en su caso, reclasificaran dicha información. Asimismo, los resúmenes públicos de la información que se desestima, no permitan tener una comprensión razonable e integral del asunto.

#### **Cargill Meat (Excel)**

**123.** Escritos de respuesta al formulario oficial de investigación y al requerimiento de información que le formuló la Secretaría, y que se especifican en los puntos 57, 58 y 93 de esta resolución.

#### **Farmland**

**124.** Respuestas a los puntos 2.9, 3.11, 3.13, 3.23 y 3.32 del formulario oficial de investigación.

#### **Gwaltney**

**125.** Respuestas a los puntos 2.9, 3.4 y 3.23 del formulario oficial de investigación.

#### **John Morrell**

**126.** Respuestas a los puntos 2.9, 3.4 y 3.23 del formulario oficial de investigación.

#### **Premium Farms**

**127.** Parte descriptiva de los Anexos 6 y 7 presentados en su respuesta al formulario oficial de investigación.

#### **Seaboard**

**128.** Escritos de respuesta al formulario oficial de investigación y al requerimiento de información que le formuló la Secretaría, y que se especifican en los puntos 70 y 103, respectivamente, de esta resolución.

#### **Smithfield**

**129.** Respuestas a los puntos 2.9 y 3.23 del formulario oficial de investigación.

#### **Sonora Agropecuaria**

**130.** Anexos de su escrito del 23 de julio de 2004, por el cual presentó su respuesta al formulario oficial de investigación, y que se especifica en los puntos 53 y 54 de esta resolución.

#### **Tyson**

**131.** Respuestas a los puntos 2.9, 2.10, 3.35, del formulario oficial de investigación, así como las respuestas a los puntos 2, 2.1, 17.1, 19 del Anexo 2, y 17, 17.1 del Anexo 3.A, así como la totalidad del Anexo 4, todos ellos presentados en el escrito del 12 de agosto de 2004, a que se refiere el punto 75 de esta resolución.

#### **Yarto**

**132.** Respuesta al punto 2.5 del formulario oficial de investigación, así como respuesta a los puntos 17, 18, 18.1, 19, 21, 22, 25, 26, 27 del Anexo 3.A, y páginas 28, 29 y 30 del "Apartado de Valor Reconstruido".

Por falta de acreditación de legal existencia y/o personalidad jurídica

**133.** Asimismo, la Secretaría determinó no tomar en cuenta la información mencionada en los puntos 45 y 83 de esta resolución, conforme al artículo 54 de la LCE, presentada en supuesta representación de Carnes Roca y CANACINTRA, respectivamente, toda vez que dichos entes jurídicos no acreditaron su legal existencia, ni sus supuestos representantes legales acreditaron que contaban con las facultades de representación con que se ostentaron, en los términos del artículo 19 párrafo primero del Código Fiscal de la Federación.

**134.** Además de que CANACINTRA no acreditó su legal existencia ni las facultades de su representante legal, su escrito resulta extemporáneo ya que como se precisa en el punto 83 de esta resolución, dicha comparencia ocurrió el 20 de agosto de 2004, esto es, fuera de la fecha límite para que las posibles partes interesadas en el procedimiento manifestaran lo que a su derecho conviniese, la cual fue el 12 de agosto de 2004.

**135.** De conformidad con el artículo 54 de la LCE, la Secretaría determinó no tomar en cuenta la información presentada por USPASA que se describe en los puntos 55 y 56 de esta resolución, toda vez que dicha empresa no acreditó las facultades de su representante legal como lo establece el artículo 19 párrafo primero del Código Fiscal de la Federación, ya que como se mencionó en los puntos 86 a 89 de esta resolución, el compareciente Jesús Gregorio Segura e Iglesias, acreditó ser el Presidente del Consejo de Administración de la empresa. Sin embargo, de conformidad con la escritura pública que contiene la modificación de los estatutos de USPASA, la representación de la sociedad corresponde al Administrador Unico o, en su caso, al Consejo de Administración como órgano colegiado, y no de manera individual al Presidente del Consejo de Administración; es decir, para actuar en nombre de USPASA debieron comparecer de manera colegiada el Consejo de Administración, esto es, a través de su Presidente, Tesorero y Secretario. Si bien pretendieron comparecer de ese modo, quien se ostentó como Presidente no era el mencionado en la escritura pública 91,852 del 6 de marzo de 2003, otorgada ante el notario público 1 de Tijuana, Baja California, a saber Jesús Gregorio Segura e Iglesias y no Jesús Gregorio Segura e Islas.

#### **Por no observar las disposiciones del formulario oficial**

**136.** De conformidad con el artículo 54 de la LCE, la Secretaría puede requerir a las partes interesadas mediante los formularios que la misma establezca. En dichos formularios, se señalan las reglas generales que las partes interesadas deben observar. En el inciso A del punto 1.1 de las instrucciones del formulario oficial, se establece que en la versión confidencial deberán señalarse entre corchetes los datos confidenciales, disposición que no fue cumplida por Central de Carnes, en su respuesta a los puntos 2.14 párrafo quinto, y 3.2 del formulario oficial de investigación. Por tal motivo, la Secretaría determinó desestimar dichas respuestas y proceder conforme la mejor información disponible en los términos del propio artículo 54 de LCE.

#### **Análisis de discriminación de precios**

**137.** En la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría recibió las respuestas al formulario oficial por parte de las exportadoras Premium Farms, Northern Beef, Smithfield, Gwaltney, Farmland, John Morrell, Yarto, Seaboard, Tyson, Excel, Swift y Sigma International.

**138.** Las empresas y asociaciones de exportadores AMI, American Pork, NPPC y U.S. Meat, Sigma International, las importadoras Sigma Importaciones y Fribasa, así como el Comecarne, argumentaron que

la metodología e información utilizada por la Secretaría en el cálculo del margen de discriminación de precios y descrita en la resolución de inicio de la investigación fue inadecuada.

**139.** Al respecto, la Secretaría, con base en los artículos 75 fracción XI del RLCE y 5.2 y 5.6 del Acuerdo Antidumping, calculó un margen de discriminación de precios para las piernas de cerdo, de acuerdo con la información y pruebas que razonablemente tuvo a su alcance y que, de conformidad con la metodología descrita en la resolución de inicio, le permitió inferir la probabilidad fundada de que las importaciones de este producto se realizaron con un margen de discriminación de precios superior a de minimis.

#### **Excel**

**140.** La información proporcionada por Excel en la respuesta al formulario oficial fue desestimada por las razones expuestas en los puntos 122 y 123 de esta resolución. Por tanto, la Secretaría no contó con los elementos que le permitieran calcular un margen de discriminación de precios específico para esta empresa.

#### **Northern Beef**

**141.** Northern Beef no proporcionó la información solicitada en el requerimiento de información adicional que le formuló la Secretaría, por lo cual, si bien contestó el formulario oficial para exportadoras, no fue posible contar con los elementos que permitieran calcular un margen de discriminación de precios específico para esta empresa.

#### **Farmland, Gwaltney, John Morrell y Smithfield**

**142.** De la información presentada en el formulario oficial de Farmland, Gwaltney, John Morrell y Smithfield, por las razones expuestas en los puntos 122, 124, 125, 126 y 128 de esta resolución, se desestimaron las respuestas a los puntos 2.9 y 3.23 que se refieren a la descripción de los canales de distribución del producto investigado y a la determinación de los costos de producción, respectivamente.

**143.** Por ello, la Secretaría no cuenta, por una parte, con la información que le permita conocer la procedencia del producto investigado producido en los Estados Unidos de América a fin de dar cumplimiento al artículo 2.5 del Acuerdo Antidumping, y, por la otra, con la metodología de cálculo de los costos de producción, en los términos del artículo 2.2.1.1 de dicho Acuerdo, los cuales forman parte del costo total requerido para determinar que las ventas internas en los Estados Unidos de América fueron realizadas en el curso de operaciones comerciales normales.

**144.** Para Gwaltney y John Morrell, de acuerdo con los puntos 122, 125 y 126 de esta resolución, adicionalmente se desestimaron sus respuestas al punto 3.4 del formulario oficial, el cual se refiere a los ajustes al precio de exportación.

**145.** En el caso de Farmland, además, se desestimaron las respuestas a los puntos 3.11, 3.13 y 3.32 del formulario oficial, conforme a lo descrito en los puntos 122 y 124 de esta resolución. Estas respuestas se refieren a las ventas internas por código de producto, selección de códigos similares y ajustes al valor normal, respectivamente.

**146.** Por lo anterior, no se contó con los elementos que permitieran a la Secretaría calcular un margen de discriminación de precios específico a cada una de las empresas mencionadas, específicamente, Smithfield, Gwaltney, John Morrell y Farmland.

#### **Tyson**

**147.** De acuerdo con lo descrito en los puntos 122 y 131 de esta resolución, se desestimaron del formulario oficial presentado por Tyson, las respuestas a los puntos 2.9, 2.10 y 3.35; los puntos 2, 2.1, 17.1 y 19 del Anexo 2.A, los puntos 17 y 17.1 del Anexo 3.A, y el Anexo 4.

**148.** Los puntos 2.9 y 2.10 del formulario oficial se refieren a los sistemas de distribución y el punto 3.35 contiene una referencia a los ajustes al valor normal; los puntos indicados del Anexo 2.A se refieren a explicaciones sobre códigos de producto y determinados ajustes realizados al valor normal; los puntos del anexo 3.A contienen explicaciones a algunos ajustes al precio de exportación y en el Anexo 4, desestimado en su totalidad, contiene la metodología de cálculo de los costos de producción y el valor reconstruido para cada uno de los códigos de producto.

**149.** Derivado de lo anterior, la Secretaría no contó con la información de costos de producción para determinar si las ventas internas en los Estados Unidos de América fueron realizadas en el curso de operaciones comerciales normales. Además, al no contar con una explicación sobre códigos de producto, no fue posible conocer si los códigos comparables a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos corresponden a códigos idénticos o similares. Por tanto, la Secretaría no contó con los elementos e información que le permitieran calcular un margen de discriminación de precios específico a Tyson.

#### **Seaboard**

**150.** Por las razones expuestas en los puntos 122 y 128 de esta resolución, la Secretaría desestimó toda la información proporcionada por Seaboard en su respuesta al formulario oficial para exportadoras. Por lo anterior, no fue posible contar con los elementos para calcularle un margen de discriminación de precios específico a Seaboard.

#### **Yarto**

**151.** Conforme a lo descrito en los puntos 122 y 132 de esta resolución, en el caso de Yarto se desestimaron las respuestas al punto 2.5 del formulario oficial, los puntos 17,18, 18.1, 19, 21, 22, 25, 26 y 27 del Anexo 3.A, y las páginas 28, 29, 30 y los puntos 13 y 15 de la página 31 del apartado de valor reconstruido.

**152.** De la información proporcionada por la comercializadora Yarto, destaca la desestimación correspondiente al valor reconstruido que contiene, entre otros, los costos de producción y los gastos generales del producto investigado. Además, la empresa no reportó información de las operaciones de compra a su empresa proveedora durante el periodo investigado.

**153.** Por lo anterior, no fue posible verificar si los precios de adquisición del producto investigado se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 47 del RLCE, por lo que no fue posible calcular un margen de discriminación de precios específico para esta empresa.

#### **Sigma International**

**154.** La comercializadora Sigma International exportó a los Estados Unidos Mexicanos el total de las ventas del producto investigado bajo un solo código de producto a través de las importadoras relacionadas Sigma Importaciones y Fribasa.

**155.** A fin de demostrar que los precios de venta a sus empresas relacionadas en los Estados Unidos Mexicanos son fiables en términos del artículo 2.3 del Acuerdo Antidumping, presentó copia del dictamen sobre precios de transferencia emitido por la empresa Price Waterhouse de 6 de agosto de 2004 para el ejercicio fiscal de 2003.

**156.** La información de referencia contenida en los estudios de precios de transferencia que preparó Price Waterhouse contiene un análisis de la actividad global de las operaciones efectuadas por la empresa con sus partes relacionadas residentes en el extranjero. Dicho reporte no contiene información específica al producto objeto de investigación, por tanto, la Secretaría determinó calcular el precio de exportación de Sigma International conforme a la metodología de precio de exportación reconstruido a que se refieren los artículos 35 de la LCE, 50 del RLCE y 2.3 del Acuerdo Antidumping.

**157.** Sin embargo, Sigma International no presentó la información de reconstrucción del precio de exportación a partir de las ventas a su primer cliente no relacionado, tal como lo establecen los artículos 35 de la LCE, 50 del RLCE y 2.3 del Acuerdo Antidumping.

**158.** En cuanto al cálculo del valor normal, Sigma International manifestó que no realizó ventas del producto investigado en el mercado de los Estados Unidos de América ni exportaciones a un tercer país; por tanto, el cálculo del valor normal se debe realizar conforme la alternativa de valor reconstruido, conformado por el costo de producción, los gastos generales y una utilidad razonable.

**159.** De conformidad con los artículos 44 y 47 del RLCE, el costo de producción, los gastos generales y el margen de utilidad deberán corresponder a operaciones comerciales normales, es decir, que las compras por parte de la empresa no impliquen pérdidas para las empresas proveedoras.

**160.** En esta etapa de la investigación, Sigma International no proporcionó la información de los costos de producción de sus empresas proveedoras ni la información que permitiera a la Secretaría identificar

cada una de las operaciones de compra con su respectiva empresa proveedora, por lo cual, no fue posible determinar las adquisiciones que se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales y, por tanto, calcular el valor normal correspondiente.

**161.** De acuerdo con lo anterior, no se contó con la información que le permitiera a la Secretaría calcular un margen de discriminación de precios específico a la comercializadora Sigma International.

#### **Premium Farms**

**162.** Los cálculos de la determinación del margen de discriminación de precios para Premium Farms se describen en los puntos 165 a 186 de esta resolución.

**163.** Estos cálculos consideran la información presentada por la empresa exportadora en sus promociones. La Secretaría no puede revelar públicamente la información presentada con carácter de confidencial, de conformidad con los artículos 80 de la LCE y 6.5 del Acuerdo Antidumping.

#### **Precio de exportación**

**164.** Durante el periodo de investigación Premium Farms exportó a los Estados Unidos Mexicanos el producto investigado clasificado en 3 códigos de producto.

**165.** Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado para cada uno de los 3 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el volumen total de las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos por código de producto.

#### **Ajustes**

**166.** En esta etapa de la investigación Premium Farms solicitó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de crédito y flete. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por dichos conceptos de conformidad con los artículos 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping. Asimismo, la Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones tal y como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

#### **Crédito**

**167.** En esta etapa de la investigación, 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. La tasa de interés se refiere a la tasa promedio de sus pasivos a corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría ajustó el precio de exportación por este concepto, de acuerdo con la información proporcionada por la empresa.

#### **Flete Interno**

**168.** La empresa reportó los gastos de flete por transacción, considerando la erogación específica por este concepto para cada una de las operaciones de venta a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría calculó el monto del flete y ajustó el precio de exportación por este concepto de acuerdo con la información proporcionada por la empresa exportadora.

#### **Valor Normal**

**169.** Durante el periodo de investigación Premium Farms realizó ventas de 3 códigos de producto idénticos a los de exportación a los Estados Unidos Mexicanos a clientes no relacionados en el mercado de los Estados Unidos de América.

**170.** La Secretaría realizó la prueba de suficiencia a que se refiere la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping, determinando que los 3 códigos en cuestión cumplen con dicho requisito.

#### **Prueba de ventas por debajo de costos**

**171.** De conformidad con el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, para cada código de producto la Secretaría identificó las ventas al mercado interno de los Estados Unidos de América que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, durante un periodo prolongado, en cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar los costos dentro de un plazo razonable, sobre la base de los precios de venta en el mercado interno, los costos de producción y los gastos generales presentados por Premium Farms.

**172.** En esta etapa de la investigación, la Secretaría admitió la información y la metodología de cálculo propuestas por Premium Farms tanto para los costos de producción por código de producto, como para los

gastos generales que incluyen los de administración y ventas, los financieros y los de investigación y desarrollo.

**173.** Con base en el listado de ventas del producto investigado en el mercado de los Estados Unidos de América, proporcionado por la empresa, la Secretaría comparó el precio de cada transacción contra la suma del costo de producción más los gastos generales promedio para el mes en que se realizó dicha venta. El precio utilizado por la Secretaría en la comparación contra el costo total es neto de descuentos, gastos de crédito, comisiones y fletes.

**174.** Mediante la comparación que se señala en el punto 172 de esta resolución, la Secretaría identificó las operaciones de venta con precios inferiores a la suma del costo de producción más los gastos generales del mes correspondiente a la operación. Asimismo, determinó si dichas ventas se efectuaron en cantidades sustanciales; es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue mayor al 20 por ciento del volumen total de las ventas internas del código de producto en el periodo investigado.

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

**176.** Por otra parte, cuando el volumen de las transacciones a pérdida fue menor al 20 por ciento del total de las operaciones de venta en el mercado de los Estados Unidos de América por código de producto, se realizó la otra prueba de cantidades sustanciales que establece la nota al pie de página 5 del Acuerdo Antidumping, mediante la comparación del promedio ponderado de las ventas internas contra el promedio ponderado de los costos totales en el periodo de investigación. En los casos en que el precio promedio ponderado de las ventas durante el periodo de investigación fue superior al costo total promedio del mismo periodo, la Secretaría consideró que los precios de estas transacciones a pérdida constituyeron cantidades sustanciales, por lo que se consideraron en el cálculo del valor normal.

**177.** Con fundamento en el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría descartó del cálculo del valor normal todas las ventas que se realizaron a pérdida durante el periodo de investigación y cuyos precios no permitieron la recuperación de los costos.

**178.** Después de descartar todas las operaciones de venta que se realizaron a pérdida para cada uno de los códigos de producto presentados por la empresa, la Secretaría realizó de nueva cuenta la prueba de suficiencia que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping, determinando que los 3 códigos en cuestión cumplen con dicho requisito.

#### **Valor normal vía precios internos**

**179.** Conforme a lo previsto en los artículos 31 párrafo primero de la LCE y 2.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría estableció el valor normal para los 3 códigos de producto, según el precio de venta en el país de origen.

**180.** La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 3 códigos de producto, a partir del precio promedio ponderado de todas las transacciones de venta en el mercado de los Estados Unidos de América realizadas en el curso de operaciones comerciales normales durante el periodo de investigación. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total de las ventas realizadas en dicho mercado por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE.

#### **Ajustes**

**181.** En esta etapa de la investigación Premium Farms solicitó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de crédito, comisiones y flete. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por dichos conceptos de conformidad con los artículos 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping. Asimismo, la Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones tal y como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

#### **Crédito**

**182.** En esta etapa de la investigación, 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. La tasa de interés se refiere a la tasa promedio de sus pasivos a corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría ajustó el valor normal por este concepto, de acuerdo con la información proporcionada por la empresa.

#### **Comisiones**

**183.** Premium Farms reportó los gastos por comisiones de acuerdo con un porcentaje pagado a determinados clientes. La Secretaría ajustó el valor normal por este concepto, según la información proporcionada por la empresa.

#### **Flete Interno**

**184.** La empresa reportó los gastos de flete por transacción, considerando la erogación específica por este concepto para cada una de las operaciones de venta a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría calculó el monto del flete y ajustó el precio de exportación por este concepto conforme a la información proporcionada por la empresa exportadora.

#### **Margen de discriminación de precios**

**185.** De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 163 a 185 de esta resolución, con fundamento en los artículos 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE y 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, y después de comparar el valor normal con el precio de exportación así obtenidos, la Secretaría determinó preliminarmente que las importaciones de pierna de cerdo, paletas y sus trozos sin deshuesar, refrigeradas y congeladas, actualmente clasificadas en las fracciones arancelarias 0203.12.01 y 0203.22.01 de la TIGIE, provenientes de Premium Farms se realizaron con un margen de discriminación de precios de 11.71 por ciento.

#### **Sioux**

**186.** Los cálculos de la determinación del margen de discriminación de precios para Sioux se describen en los puntos 189 a 218 de esta resolución.

**187.** Estos cálculos consideran la información presentada por la exportadora en sus promociones. La Secretaría no puede revelar públicamente la información presentada con carácter de confidencial, de conformidad con los artículos 80 de la LCE y 6.5 del Acuerdo Antidumping.

#### **Códigos de producto**

**188.** Sioux reportó ventas a los Estados Unidos Mexicanos de 15 códigos de producto. Para efectos de la comparabilidad 13 cuentan con su correspondiente idéntico vendido en el mercado de los Estados Unidos de América, y para 2 de los códigos exportados que no contaron con su idéntico, se consideró el código similar correspondiente.

**189.** Cabe señalar que una vez realizada la prueba por debajo de costos a que se refieren los puntos 198 a 206 de esta resolución, uno de los códigos no cumplió con el requisito de suficiencia que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping, por lo que se utilizó el valor reconstruido.

#### **Precio de exportación**

**190.** Durante el periodo investigado Sioux exportó a los Estados Unidos Mexicanos el producto objeto de investigación clasificado en 15 códigos de producto.

**191.** Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado para cada uno de los 15 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos por código de producto.

#### **Ajustes**

**192.** Sioux solicitó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de crédito, manejo de mercancía y flete. La Secretaría aceptó los ajustes al precio de exportación propuestos por la empresa de conformidad con los artículos 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones tal y como lo dispone el artículo 51 del RLCE y calculó el monto de dichos conceptos con base en las notas de crédito o de débito de la propia empresa exportadora.

#### **Crédito**

**193.** 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. La tasa de interés correspondió a la tasa de interés promedio durante el periodo investigado, de acuerdo con el contrato de crédito de la empresa. La Secretaría ajustó el precio de exportación por este concepto de conformidad con la información proporcionada por Sioux.

#### **Flete**

**194.** La empresa reportó los gastos de flete por transacción, considerando la erogación específica por este concepto para cada una de las operaciones de venta a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría calculó el monto del flete y ajustó el precio de exportación por este concepto de acuerdo con la información proporcionada por la empresa exportadora.

#### **Valor Normal**

**195.** Durante el periodo investigado Sioux realizó ventas del producto objeto de investigación a clientes no relacionados en el mercado de los Estados Unidos de América de 13 códigos de producto idénticos a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

**196.** La Secretaría realizó la prueba de suficiencia a que se refiere la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping, determinando que los 13 códigos cumplen con dicho requisito.

#### **Prueba de ventas por debajo de costos**

**197.** De conformidad con el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, para cada código de producto la Secretaría identificó las ventas al mercado interno de los Estados Unidos de América que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, durante un periodo prolongado, en cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar los costos dentro de un plazo razonable, sobre la base de los precios de venta en el mercado interno, los costos de producción y los gastos generales presentados por Sioux.

**198.** En esta etapa de la investigación, la Secretaría admitió la información y la metodología de cálculo propuestas por Sioux tanto para los costos de producción por código de producto, como para los gastos generales que incluyen los de administración y ventas, los financieros y los de investigación y desarrollo.

**199.** Con respecto a los costos de producción y los gastos generales, Sioux manifestó que los gastos de empaque están considerados dentro de los costos de producción. La Secretaría, con la información presentada por la empresa, constató que los gastos por empaque forman parte de dicho costo, por lo que, de conformidad con el artículo 46 del RLCE, consideró los gastos por empaque en los costos de producción.

**200.** Con base en el listado de ventas del producto investigado en el mercado de los Estados Unidos de América, proporcionado por la empresa, la Secretaría comparó el precio de cada transacción contra la suma del costo de producción más los gastos generales promedio de cada uno de los 13 periodos en los que la empresa dividió el periodo investigado para cada código de producto e identificó las ventas realizadas a precios por debajo de costos. El precio de venta utilizado en la comparación contra el costo total de producción se refiere al precio de venta neto de flete y comisiones.

**201.** Mediante la comparación que se señala en el punto anterior, la Secretaría identificó las operaciones de venta con precios inferiores a la suma del costo de producción más los gastos generales del mes correspondiente a la operación. Asimismo, determinó si dichas ventas se efectuaron en cantidades sustanciales; es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue mayor al 20 por ciento del volumen total de las ventas internas del código de producto en el periodo investigado.

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

**203.** Por otra parte, cuando el volumen de las transacciones a pérdida fue menor al 20 por ciento del total de las operaciones de venta en el mercado de los Estados Unidos de América por código de producto, se realizó la otra prueba de cantidades sustanciales que establece la nota al pie de página 5 del Acuerdo Antidumping mediante la comparación del promedio ponderado de las ventas internas contra el promedio

ponderado de los costos totales en el periodo de investigación. En los casos en que el precio promedio ponderado de las ventas durante el periodo de investigación fue superior al costo total promedio del mismo periodo, la Secretaría consideró que los precios de estas transacciones a pérdida constituyeron cantidades sustanciales, por lo que se consideraron en el cálculo del valor normal.

**204.** Con fundamento en el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría descartó del cálculo del valor normal todas las ventas que se realizaron a pérdida durante el periodo de investigación y cuyos precios no permitieron la recuperación de los costos.

**205.** Después de descartar todas las operaciones de venta que se realizaron a pérdida para cada uno de los códigos de producto presentados por la empresa, la Secretaría realizó de nueva cuenta la prueba de suficiencia que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping, determinando que 12 de los 13 códigos en cuestión cumplieron con dicho requisito. Para el código de producto cuyas ventas no acreditaron la prueba de suficiencia, la Secretaría decidió calcular el valor normal correspondiente de acuerdo con la alternativa de valor reconstruido.

#### **Valor normal vía precios**

**206.** Conforme a los artículos 31 de la LCE y 2.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría estableció el valor normal para 12 códigos de producto, según el precio de venta en el país de origen.

**207.** La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 12 códigos de producto a los que se refiere el punto anterior, a partir del precio promedio ponderado de todas las transacciones de venta en el mercado de los Estados Unidos de América realizadas en el curso de operaciones comerciales normales durante el periodo de investigación. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total de las ventas realizadas en dicho mercado por código de producto, de conformidad con los artículos 39 y 40 del RLCE.

#### **Ajustes**

**208.** La exportadora solicitó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta; en particular, por los conceptos de reembolsos, comisiones, crédito y flete. Asimismo, solicitó ajustar el valor normal por concepto de diferencias físicas para los códigos utilizados como similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría aceptó los ajustes propuestos por la empresa, de conformidad con los artículos 36 de la LCE, 53, 54 y 56 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones tal y como lo dispone el artículo 51 del RLCE y calculó el monto de dichos conceptos con base en las notas de crédito o de débito de la propia empresa exportadora.

#### **Comisiones**

**209.** Sioux explicó que en algunas ventas en los Estados Unidos de América, pagó comisiones a representantes de ventas no relacionados y que en estos casos transfirió la comisión a las facturas específicas de venta relacionándolas con cada pago. La Secretaría ajustó el valor normal por este concepto de acuerdo con la información y metodología proporcionadas por la empresa.

#### **Crédito**

**210.** 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. La tasa de interés correspondió a la tasa de interés promedio durante el periodo investigado, de acuerdo con el contrato de crédito de la empresa. La Secretaría ajustó el valor normal por este concepto a partir de la información proporcionada por Sioux.

#### **Flete**

**211.** La empresa reportó los gastos de flete por transacción, considerando la erogación específica por este concepto para cada una de las operaciones de venta en el mercado de los Estados Unidos de América. La Secretaría calculó el monto del flete y ajustó el precio de exportación por este concepto de acuerdo con la información proporcionada por la exportadora.

#### **Diferencias físicas**

**212.** Sioux solicitó ajustar por diferencias físicas los precios de los códigos utilizados como similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, ya que sus características físicas pueden ser cuantificadas

a partir de las diferencias en sus costos de producción. La empresa proporcionó los costos de producción para cada uno de los códigos señalados.

**213.** La Secretaría calculó el monto del ajuste mediante la diferencia entre el promedio ponderado de los costos de producción incurridos en cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos y el correspondiente vendido en el mercado de los Estados Unidos de América.

**214.** De conformidad con el artículo 56 del RLCE, la Secretaría ajustó el valor normal de los 2 códigos similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos utilizando la diferencia en los costos de producción señalada en el punto anterior, de acuerdo con la información proporcionada por la empresa.

#### **Valor reconstruido**

**215.** Conforme a los artículos 31 de la LCE, 46 del RLCE y 2.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría estableció el valor normal para un código de producto, según el valor reconstruido del precio de venta en el país de origen.

**216.** Sioux calculó y reportó los costos de producción durante el periodo investigado por código de producto, incluyendo los costos de materiales y componentes directos, los costos de mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación, los gastos de venta y administración, y los gastos financieros. Asimismo, calculó el margen de utilidad como un porcentaje del costo de producto vendido. La Secretaría aceptó la información y la metodología proporcionada por la empresa para reconstruir el valor normal.

#### **Margen de discriminación de precios**

**217.** De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 189 a 217 de esta resolución, con fundamento en los artículos 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE y 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, y después de comparar el valor normal con el precio de exportación así obtenidos, la Secretaría determinó preliminarmente que las importaciones de pierna de cerdo, trozos, paletas sin deshuesar fresca o refrigerada o congelada, mercancías actualmente clasificadas en las fracciones arancelarias 0203.12.01 y 0203.22.01 de la TIGIE, provenientes de Sioux se realizaron con un margen de discriminación de precios de 5.03 por ciento.

#### **Swift**

**218.** Los cálculos de la determinación del margen de discriminación de precios para Swift se describen en los puntos 221 a 254 de esta resolución.

**219.** Estos cálculos consideran la información presentada por la exportadora en sus promociones. La Secretaría no puede revelar públicamente la información presentada con carácter confidencial, de conformidad con los artículos 80 de la LCE y 6.5 del Acuerdo Antidumping.

#### **Códigos de producto**

**220.** Durante el periodo de investigación Swift exportó a los Estados Unidos Mexicanos el producto objeto de investigación en 12 códigos de producto.

**221.** De los 12 códigos de productos exportados a los Estados Unidos Mexicanos, 11 cuentan con su correspondiente idéntico vendido en el mercado interno de los Estados Unidos de América, uno de los cuales no contó con su idéntico, para el cual la empresa propuso un código similar y otro de los códigos de producto no cumplió con el requisito de suficiencia que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping, por lo que utilizó el código similar ajustado por diferencias físicas.

#### **Precio de exportación**

**222.** Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos 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 los Estados Unidos Mexicanos. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado, neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

#### **Reembolsos**

**223.** Swift incurre en reembolsos relacionados con el proceso de reclamaciones de clientes en el mercado de exportación a los Estados Unidos Mexicanos. Este ajuste se calculó de acuerdo con un factor que se obtuvo con base en el monto de los pagos por reembolsos asentados en sus registros contables y el total de libras de todos los productos de cerdo vendidos durante el periodo investigado; este factor se aplicó

al volumen de cada transacción. La Secretaría, en esta etapa de la investigación, aceptó este ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

#### **Ajustes admitidos**

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

#### **Crédito**

**225.** 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. La tasa de interés corresponde al promedio de las tasas de financiamiento de los pasivos a corto plazo de la empresa. La Secretaría aceptó, en esta etapa de la investigación, el ajuste por crédito de acuerdo con la información proporcionada por el exportador.

#### **Flete**

**226.** La empresa reportó el monto de este ajuste sobre la base de ventas específicas para las cuales se efectuó dicho gasto y se realizaron en términos Delivered at Fronte, en adelante, DAF. La Secretaría ajustó el precio de exportación por flete de acuerdo con la información y metodología proporcionadas por la empresa exportadora.

#### **Etiquetado**

**227.** Swift realiza un gasto de etiquetado que resulta del costo de la etiqueta especial que se adhiere a los productos exportados a los Estados Unidos Mexicanos, en donde se incluye la información que requieren las normas oficiales mexicanas y demás disposiciones sanitarias de etiquetado de productos investigados frescos y congelados para su importación a los Estados Unidos Mexicanos.

**228.** La empresa calculó el monto del ajuste para el producto investigado fresco prorrateando el valor de la etiqueta entre el peso promedio por caja de producto. En cuanto al producto investigado congelado, debido a que el proceso de etiquetado fue realizado por diferentes contratistas de acuerdo con la planta que exportó productos congelados a los Estados Unidos Mexicanos, el monto del ajuste se calculó prorrateando el costo unitario entre el peso promedio por caja. La Secretaría, en esta etapa de la investigación, ajustó el precio de exportación por etiquetado de acuerdo con la información y metodología proporcionada por la empresa.

#### **Ajustes desestimados**

##### **Empaque**

**229.** La empresa propuso ajustar el precio de exportación por concepto de empaque, para lo cual proporcionó una explicación de la metodología de cálculo. La Secretaría consideró improcedente aplicar este ajuste debido a que los gastos por este concepto forman parte del costo de producción y, por tanto, no influyen en la comparabilidad de los precios que señala el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping.

##### **Seguro por recuperación de fondos**

**230.** La empresa argumentó que el USDA ofrece un programa de garantía de crédito a las empresas exportadoras estadounidenses que las protege del incumplimiento de pago del importador. Para la cobertura la empresa debe entregar al USDA una copia del contrato de venta o factura y el pagaré firmado por el importador.

**231.** Al respecto, manifestó que para calcular "... el monto del ajuste por libra de producto se dividió el monto de la prima pagada por la cobertura correspondiente a la venta a los productos investigados (productos porcícolas) entre el número de libras totales para la venta correspondiente amparada por la factura de venta ...". En esta etapa de la investigación la Secretaría desestimó este ajuste debido a que no contó con la información que le permitiera corroborar tanto el monto del ajuste reportado en la base de datos como la metodología utilizada por la empresa.

##### **Valor normal**

**232.** Durante el periodo investigado Swift realizó ventas a clientes no relacionados en el mercado de los Estados Unidos de América de 12 códigos de productos idénticos a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

**233.** La empresa identificó que uno de los 12 códigos de producto vendidos en el mercado interno no cumple con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

Para este código la empresa seleccionó uno de los códigos idénticos vendido en el mercado interno de los Estados Unidos de América como código similar y comparable.

**Prueba de ventas por debajo de costos.**

**234.** De conformidad con el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, para cada código de producto, la Secretaría identificó las ventas al mercado interno de los Estados Unidos de América que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, durante un periodo prolongado, en cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar los costos dentro de un plazo razonable, sobre la base de los precios de venta en el mercado interno, los costos de producción y los gastos generales presentados por Swift.

**235.** En esta etapa de la investigación, la Secretaría admitió la información y la metodología de cálculo propuestas por Swift tanto para los costos de producción por código de producto, como para los gastos generales que incluyen los de administración y ventas, y los financieros.

**236.** Con respecto a los costos de producción y los gastos generales, la Secretaría, con la información presentada por la empresa, estimó que los gastos por empaque forman parte de dicho costo, por lo que, de conformidad con el artículo 46 del RLCE, consideró los gastos por empaque en los costos de producción.

**237.** Con base en el listado de ventas del producto investigado en el mercado de los Estados Unidos de América, proporcionado por la empresa, la Secretaría comparó el precio de cada transacción contra la suma del costo de producción más los gastos generales promedio para el mes en que se realizó dicha venta. El precio utilizado por la Secretaría en la comparación contra el costo total es neto de reembolsos y rebajas post-venta, comisiones, crédito y flete.

**238.** Mediante la comparación que se señala en el punto anterior de esta resolución, la Secretaría identificó las operaciones de venta con precios inferiores a la suma del costo de producción más los gastos generales del mes correspondiente a la operación. Asimismo, determinó si dichas ventas se efectuaron en cantidades sustanciales; es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue mayor al 20 por ciento del volumen total de las ventas internas del código de producto en el periodo investigado.

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

**240.** Por otra parte, cuando el volumen de las transacciones a pérdida fue menor al 20 por ciento del total de las operaciones de venta en el mercado de los Estados Unidos de América por código de producto, se realizó la otra prueba de cantidades sustanciales que establece la nota al pie de página 5 del Acuerdo Antidumping, mediante la comparación del promedio ponderado de las ventas internas contra el promedio ponderado de los costos totales en el periodo de investigación. En los casos en que el precio promedio ponderado de las ventas durante el periodo de investigación fue superior al costo total promedio del mismo periodo, la Secretaría consideró que los precios de estas transacciones a pérdida constituyeron cantidades sustanciales, por lo que se consideraron en el cálculo del valor normal.

**241.** Con fundamento en el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría descartó del cálculo del valor normal todas las ventas que se realizaron a pérdida durante el periodo de investigación y cuyos precios no permitieron la recuperación de los costos.

**242.** Después de descartar todas las operaciones de venta que se realizaron a pérdida para cada uno de los códigos de producto presentados por la empresa, la Secretaría realizó de nueva cuenta la prueba de suficiencia que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping, determinando que 11 de los 12 códigos en cuestión cumplieron con dicho requisito. Para el código de producto cuyas ventas no acreditaron la prueba de suficiencia, la Secretaría aceptó, en esta etapa de la investigación, calcular el valor normal correspondiente de acuerdo con el precio interno en el mercado de los Estados Unidos de América, del código similar propuesto por la empresa exportadora.

**243.** La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 12 códigos 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 código 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.

#### **Reembolsos y rebajas post-venta**

**244.** Swift incurre en reembolsos relacionados con el proceso de reclamaciones de clientes en el mercado de los Estados Unidos de América; adicionalmente, otorgó rebajas post-venta a varios clientes según los términos del acuerdo entre las partes. Estos gastos se calcularon de acuerdo con los factores que se obtuvieron con base en el monto de los pagos por reembolsos y por rebajas post-venta asentados en sus registros contables y el total de libras de todos los productos de cerdo vendidos durante el periodo investigado; este factor se aplicó al volumen de cada transacción. La Secretaría, en esta etapa de la investigación, calculó el valor normal de acuerdo con la información proporcionada por el exportador.

#### **Ajustes admitidos**

**245.** La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por concepto de comisiones, crédito, flete y diferencias físicas, de conformidad con los artículos 36 de la LCE, 53, 54 y 56 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping.

#### **Comisiones**

**246.** La empresa explicó que en algunas transacciones de ventas en el mercado de los Estados Unidos de América efectuó pagos por concepto de comisiones, sin embargo, el sistema de información contable de Swift no permite identificar el monto de las comisiones para cada una de las operaciones, por lo que calculó el gasto de este ajuste dividiendo el monto total de las comisiones pagadas entre el total de libras vendidas. La Secretaría, en esta etapa de la investigación, ajustó el valor normal de acuerdo con la información y metodología proporcionada por la empresa.

#### **Crédito**

**247.** 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. La tasa de interés corresponde al promedio de las tasas de financiamiento de los pasivos a corto plazo de la empresa. La Secretaría aceptó, en esta etapa de la investigación, el ajuste por crédito de acuerdo con la información proporcionada por el exportador.

#### **Flete**

**248.** La empresa reportó el monto de este ajuste sobre la base de ventas específicas para las cuales se efectuó dicho gasto y se realizaron en términos Costo y Flete y Entregado en Frontera, en inglés Cost and Freight (CFR) y DAF. La Secretaría ajustó el precio de exportación por flete de acuerdo con la información y metodología proporcionadas por la exportadora.

#### **Diferencias físicas**

**249.** Swift solicitó ajustar por diferencias físicas los precios del código de producto similar a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, ya que las características físicas pueden ser cuantificadas a partir de las diferencias en sus costos de producción. La empresa proporcionó los costos de producción para cada una de las operaciones e indicó que la única diferencia en especificaciones del producto entre ambos códigos en el grado de rendimiento tiene menos grasa el producto vendido a los Estados Unidos Mexicanos que el producto similar vendido en los Estados Unidos de América.

**250.** La empresa calculó el monto del ajuste mediante el promedio ponderado de los costos de producción incurridos en cada código de producto; por lo general el precio de los productos con menor contenido de grasa es más alto, entonces se aplicó un ajuste negativo al precio del código similar vendido en los Estados Unidos de América para hacerlo comparable con el precio del código de exportación a los Estados Unidos Mexicanos.

**251.** La Secretaría de conformidad con el artículo 56 del RLCE, ajustó el precio del código similar al exportado a los Estados Unidos Mexicanos por este concepto de acuerdo con la información proporcionada por la empresa.

#### **Ajustes desestimados**

#### **Empaque**

**252.** La empresa propuso ajustar el precio del valor normal por concepto de empaque, para lo cual proporcionó una explicación de la metodología de cálculo. La Secretaría consideró improcedente aplicar este ajuste, debido a que los gastos por este concepto forman parte del costo de producción y, por tanto, no influyen en la comparabilidad de los precios que señala el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping.

#### **Margen de discriminación de precios**

**253.** De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 221 a 253 de esta resolución y con fundamento en los artículos 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE y 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría comparó el valor normal y el precio de exportación y determinó preliminarmente que las importaciones de pierna de cerdo, mercancías actualmente clasificadas en las fracciones arancelarias 0203.12.01 y 0203.22.01 de la TIGIE, originarias de Estados Unidos de América, y provenientes de la empresa Swift se realizaron con un margen de discriminación de precios de 13.75 por ciento.

#### **Todos los demás exportadores**

**254.** Con fundamento en los artículos 54 y 64 de la LCE y 6.8 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría consideró como mejor información disponible la aportada por las exportadoras en sus respuestas al formulario oficial y a los requerimientos de información, por lo que estableció el margen de discriminación de precios más alto, de acuerdo con los márgenes específicos calculados a las empresas Premium Farms, Sioux y Swift.

**255.** Para Northern Beef, Smithfield, Gwaltney, Farmland, John Morrell, Yarto, Seaboard, Tyson, Cargill (Excel), Sigma International y las demás empresas que no comparecieron en esta etapa de la investigación, la Secretaría estableció el margen de 13.75 por ciento calculado para las importaciones de pierna de cerdo, originarias de los Estados Unidos de América, y provenientes de la empresa Swift, clasificada en las fracciones arancelarias 0203.12.01 y 0203.22.01 de la TIGIE.

#### **Análisis de daño y causalidad**

##### **Producto sujeto a investigación, similitud y rama de producción nacional**

**256.** Este procedimiento se realiza en relación con las importaciones de piernas de cerdo, e incluyen piernas traseras y delanteras (paletas de puerco) y trozos de ambos tipos, sin deshuesar, frescos, refrigerados o congelados. La descripción arancelaria de estas mercancías, así como los impuestos de importación pagados por su importación se presentan en la siguiente Tabla:

**Tabla 2. Descripción arancelaria de las piernas de puerco**

02	Carne y despojos comestibles	Unidad de Medida	de Arancel General TIGIE	Arancel TLCAN
02.03	Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada.			
	- Fresca o refrigerada:			
0203.12	-- Piernas, paletas y sus trozos, sin deshuesar.			
<b>0203.12.01</b>	<b>Piernas, paletas y sus trozos, sin deshuesar.</b>	<b>Kg.</b>	<b>20%</b>	<b>Libre a partir del 1 de enero de 2003</b>
	- Congelada:			
0203.22	-- Piernas, paletas y sus trozos, sin deshuesar.			
<b>0203.22.01</b>	<b>Piernas, paletas y sus trozos, sin deshuesar.</b>	<b>Kg.</b>	<b>20%</b>	<b>Libre a partir del 1 de enero de 2003</b>

Fuente: Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación

**257.** Al determinar la similitud entre los productos importados y los de fabricación nacional, la Secretaría toma en cuenta, sobre la base de caso por caso, diversos aspectos entre los que se encuentran la descripción de los productos, régimen arancelario, características y composición, proceso productivo, usos y funciones de los productos, conforme a lo dispuesto en los artículos 37 fracción II del RLCE y 2.6 del Acuerdo Antidumping. La determinación de similitud de los productos se describe ampliamente en los puntos 3 a 26 y, 62 y 63 de la resolución de inicio de investigación.

**258.** Por otro lado, con base en la información obtenida hasta esa etapa de la investigación, la Secretaría describió los elementos relacionados tanto con el mercado nacional como con la rama de producción nacional que pudiera resultar afectada por las importaciones originarias de los Estados Unidos de América en los puntos 62 al 93 de la resolución de inicio de la investigación.

#### **Cambio en las circunstancias**

**259.** Con fundamento en los artículos 53 de la LCE, 164 del RLCE y 6.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría concedió amplia oportunidad a todas las partes que pudieran tener interés en el resultado de la investigación para manifestar lo que a su derecho conviniese. Al respecto, es importante señalar que a pesar de esta convocatoria, no participaron directamente productores que pudieran considerarse representativos de la producción nacional total, en términos del artículo 63 del RLCE para efectos de la determinación de daño.

**260.** En efecto, durante el transcurso del procedimiento sólo participó un número muy limitado de productores de ganado porcino en pie por conducto de Porcicultores Mexicanos, y un número muy reducido de rastros y de obradores. Dicha participación no alcanza a representar el 2 por ciento de la producción de carne porcícola en los Estados Unidos Mexicanos.

**261.** En consecuencia, si bien en un inicio del procedimiento se consideró que había indicios para presumir la existencia de ciertos indicadores que reflejaban un deterioro en la producción nacional, suficientes para activar el procedimiento, durante la investigación los productores no participaron con información que permitiera evaluar los factores pertinentes previstos en el artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping, tales como empleo y salarios específicos a la rama de producción nacional, flujo de caja, capacidad de reunir capital e inversión de la industria nacional de mercancías similares a las importadas, en la inteligencia de que la SAGARPA no tiene disponible información al respecto y, en su caso, correspondería a las empresas productoras aportarlas, tal como se explicó en los puntos 130, 137, 138 ó 139 de la resolución de inicio de la investigación, entre otros.

**262.** Por otro lado, si bien es cierto que durante 2003 ocurrieron algunos eventos que justificaron la activación del procedimiento de investigación, es menester reconocer que durante la investigación también se suscitaron diversos acontecimientos que son pertinentes tomar en cuenta dentro del contexto del ciclo económico y a la luz de las nuevas condiciones específicas de competencia de la rama de producción nacional porcícola, en términos del 65 del RLCE.

**263.** La Secretaría se allegó de mayores elementos que confirmaron la existencia de un cambio en las circunstancias económicas por las que se determinó necesario iniciar el procedimiento, relacionado con: a) la situación de la industria en los Estados Unidos de América y los márgenes de discriminación de precios originalmente estimados, b) el comportamiento de los precios de las importaciones investigadas, y c) sus posibles efectos sobre indicadores de la rama de producción nacional, como la producción y ventas, así como las utilidades de los productores nacionales, en los términos que se indican a continuación.

**264.** De acuerdo con información que obra en el expediente administrativo, después de 2003, tanto el mercado nacional como internacional de carne porcícola mostró un comportamiento relativamente favorable, de manera que se revierte la tendencia del ciclo bajo que se registró en el periodo investigado. En efecto, de acuerdo con información de la autoridad agropecuaria en los Estados Unidos Mexicanos "el mercado nacional de carne de porcino ha mostrado una evolución favorable durante 2004 y 2005, observándose un incremento de los precios liquidados por el ganado para abasto, la carne en canal y los precios al consumidor".

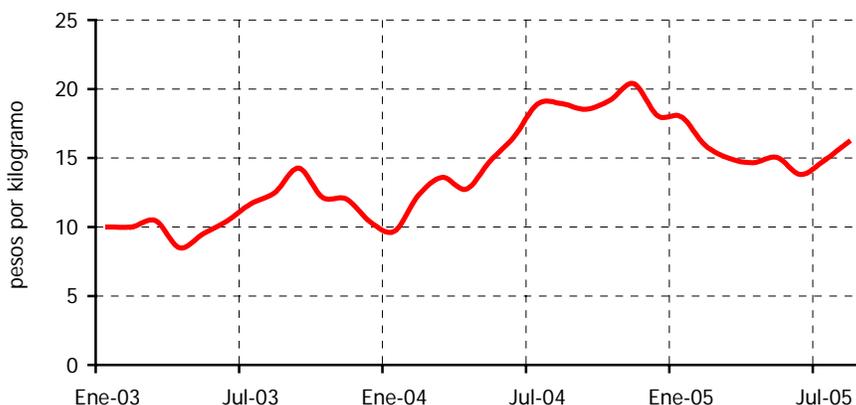
**265.** Se estima que la mejoría en el mercado porcícola es el resultado del cambio del mercado exterior como consecuencia de los problemas zoonosológicos reses, principalmente, en Canadá y en los Estados Unidos de América por los casos de Encefalopatía Espongiforme Bovina, así como de Influenza Aviaria de Alta Patogenicidad en los Estados Unidos de América y en varios países asiáticos.

**266.** Lo anterior se explica debido a que como respuesta a estas contingencias zoonosológicas, se presentó el cierre parcial o total de las fronteras de diversas naciones a carne de bovino y de ave

procedente de esas naciones, lo que propició una pérdida del balance en el mercado mundial y, específicamente, en el mercado de Norteamérica. De hecho, dentro de los países que impusieron un cierre parcial de sus fronteras a los productos cárnicos bovinos y avícolas de los Estados Unidos de América se encuentran los Estados Unidos Mexicanos. La limitación de las importaciones impuestas por Estados Unidos Mexicanos a la carne de bovino y pollo procedentes de Canadá y/o Estados Unidos de América implicó que de 2002 a 2004, el monto de éstas se redujera.

267. En relación con lo anterior, es importante tener en cuenta que las condiciones en el mercado norteamericano de carne de porcino son diferentes a las que prevalecían durante 2002 y 2003, estableciéndose una evolución favorable en el mercado de la carne de porcino en los Estados Unidos de América. Como consecuencia de los eventos indicados, el precio del ganado porcino para abasto en los Estados Unidos de América se incrementó en forma significativa, revirtiéndose las condiciones de rentabilidad negativa que experimentó esa industria en el periodo investigado. Debido a lo anterior, se observó el crecimiento de la cotización del ganado porcino para abasto y la carne en canal en el mercado de los Estados Unidos de América, principal proveedor externo del mercado mexicano de productos porcícolas.

**Gráfica 1. Precios de pierna de porcino en los EUA**

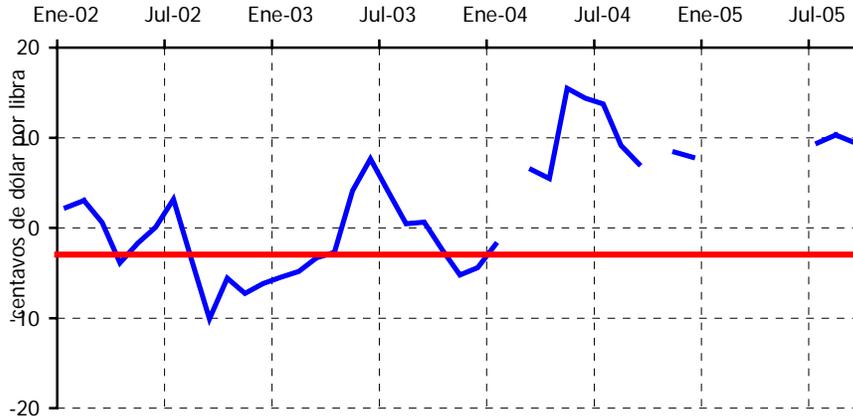


Fuente: Coordinación General de Ganadería con información del American Marketing Service/USDA e INEGI.

268. En este contexto, es importante señalar que al comienzo del procedimiento, y como se indica en el punto 52 de la resolución de inicio, la autoridad investigadora había estimado que los precios de ventas internas en los Estados Unidos de América no correspondían a operaciones comerciales normales, pues existían elementos que permitían suponer que se ubicaban por debajo de los costos de producción. Sin embargo, como consecuencia de estos cambios, el precio liquidado en los Estados Unidos de América por el ganado porcino para abasto se ha incrementando en forma significativa, revirtiendo la condición de rentabilidad negativa que se experimentó en 2003 en la porcicultura.

269. En efecto, con base en la información disponible del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), proporcionada por SAGARPA, se estima que el margen promedio neto de operación en la porcicultura del país objeto de investigación fue negativo en 2003. Sin embargo, para 2004, esta condición cambia y se empiezan a obtener utilidades que en promedio alcanzan 8.62 centavos de dólar estadounidense por libra y en el trimestre de julio a septiembre de 2005 ascienden a 9.74 centavos de dólar estadounidense.

**Gráfica 2. Margen neto de operación en la producción de ganado porcino para abasto en los EUA**



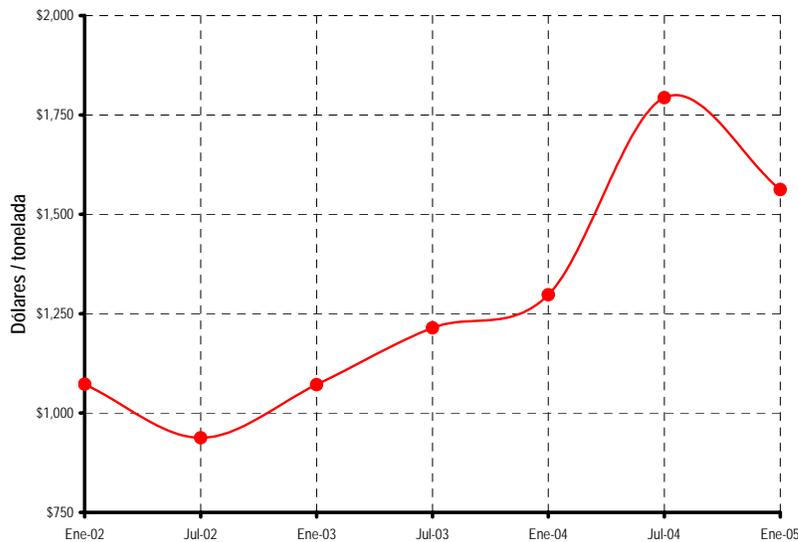
Fuente: Publicación "Livestock, Dairy and Poultry Outlook" (varios números ), Economic Research Service, USDA.

**270.** El cambio en la condición de rentabilidad en la porcicultura de los Estados Unidos de América también se ha reflejado en sus precios de exportación, incluyendo los productos dirigidos hacia los Estados Unidos Mexicanos. En efecto, de acuerdo con las estadísticas del Sistema de Información Comercial de México Fracción-Producto (SIC-FP), los precios de las importaciones del país objeto de investigación registraron un incremento de 33 por ciento en 2004.

**271.** De forma semestral, la tasa de crecimiento registrada en los precios de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América muestra un aumento de 21 por ciento en el primer semestre con respecto al mismo periodo del año anterior, y de 48 por ciento en la segunda parte del año. Durante el primer semestre de 2005, dichos precios aumentan 20 por ciento, y acumulan un crecimiento del orden de 46 por ciento si se comparan con el mismo periodo de 2003.

**272.** Cabe señalar que debido a las nuevas condiciones de mercado, durante el segundo semestre de 2004 y el primero de 2005, los precios de importaciones investigadas llegaron a ser los más altos de los últimos 8 años. En la siguiente gráfica se muestra la tendencia de los precios de las importaciones.

**Gráfica 3. Precio de las importaciones de Pierna de Cerdo**

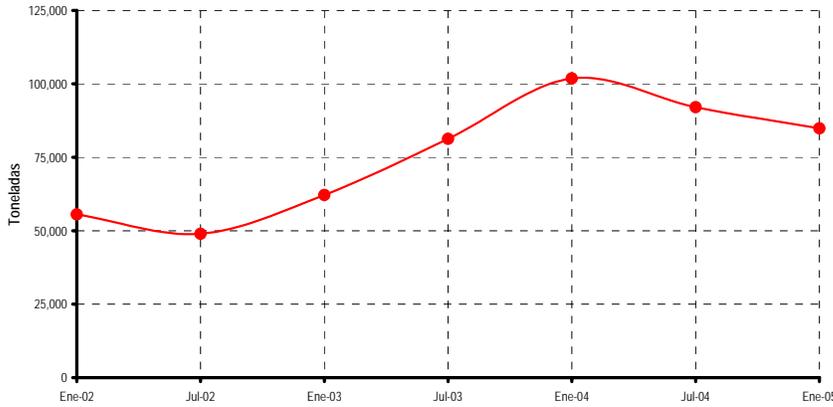


Fuente: SIC-FP

**273.** Como contraparte, y como se puede apreciar en la siguiente gráfica, si bien las importaciones del producto investigado alcanzaron su máximo durante el primer semestre de 1994, a partir de entonces han registrado disminuciones hasta el primer semestre de 2005. En particular, durante el segundo semestre de

2004 éstas se redujeron 10 por ciento con respecto al primer período de este año, y en el siguiente semestre en 8 por ciento.

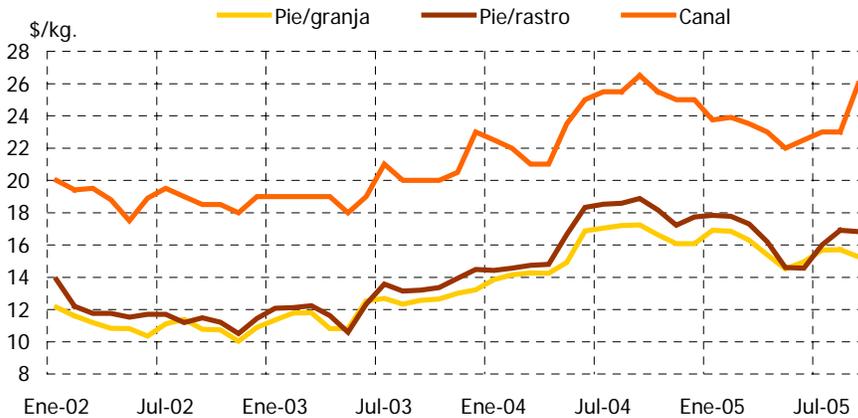
**Gráfica 4. Importaciones de piernas de cerdo**



Fuente: SIC-FP

**274.** Es importante señalar que si bien las importaciones de pierna de cerdo registraron crecimientos hasta el primer semestre de 2004, de acuerdo con información de la autoridad agropecuaria en los Estados Unidos Mexicanos, los cambios ocurridos a nivel internacional se han reflejado, asimismo, en un incremento de los precios en el mercado mexicano, tanto del ganado, como de la carne en canal y los cortes al consumidor de los productos porcícolas.

**Gráfica 5. Precios corrientes de ganado porcino para abasto y carne en canal**



Fuente: Coordinación General de Ganadería con información del American Marketing Service/USDA e INEGI.

**275.** De esta manera, en términos de pesos corrientes, el precio de la pierna de cerdo registró incrementos de 25 por ciento de 2003 a 2004 y de 37 por ciento en el primer semestre de 2005 en relación con el primer semestre de 2003. En términos de dólares estadounidenses también se aprecia la tendencia a la recuperación de los precios nacionales: durante 2004 se registra un aumento de 20 por ciento, en tanto que en el primer semestre de 2005 aumentan 32 por ciento. Ante ello, no es posible señalar que la presencia de las importaciones de pierna de cerdo, originarias de los Estados Unidos de América, hubiese tenido como efecto una reducción en el precio de los productos nacionales.

**276.** La información disponible en el expediente administrativo confirma que el efecto lesivo de las importaciones de carne de porcino a bajos precios registradas durante 2002 y 2003 ha desaparecido, máxime cuando se cotejan los altos márgenes de subvaloración encontrados, en relación con los menores niveles de discriminación de precios calculados. Es importante destacar que el hecho de acreditar una

relación causal entre la existencia de la discriminación de precios y el daño, necesariamente implica que deben examinarse los elementos pertinentes para demostrar que la discriminación de precios está causando daño a la rama de producción nacional. En tal sentido, en casos como éste, en el que han ocurrido una serie de circunstancias que se traducen en condiciones diferentes a las consideradas en el inicio de la investigación, es necesario llevar a cabo un análisis de elementos más recientes que, por tal motivo, reflejen de forma adecuada la situación actual de la rama de producción nacional.

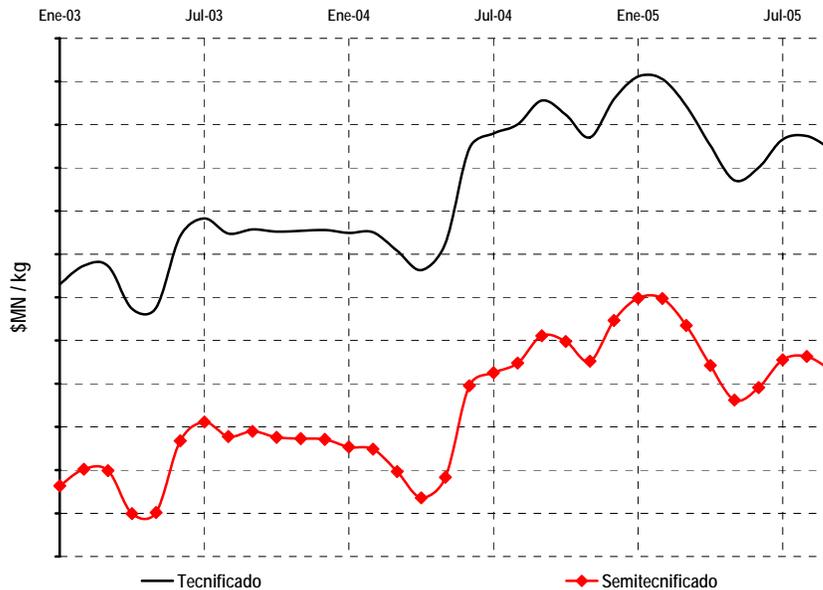
**277.** Asimismo, es importante señalar que SAGARPA reconoció que el efecto negativo de las importaciones a precios discriminados ya desapareció, y que fue debido a la falta de una respuesta oportuna e integral por parte del sector porcícola mexicano por lo que no se dispuso de elementos para soportar la existencia de un daño a la rama de la producción nacional causada por importaciones en condiciones de discriminación de precios. Prueba de ello, es la resolución final en relación con la importación de diversos productos porcícolas, publicada el 31 de mayo de 2004; además, en el actual procedimiento, y como se indicó en los puntos 260 y 261 de esta resolución, los productores nacionales no aportaron mayores elementos que los que se tenían desde el inicio de la investigación.

**278.** Por otro lado, en relación con las ventas y la producción nacional, los datos disponibles muestran que la producción nacional de productos porcícolas se ha mantenido relativamente estable. De hecho, durante 2004 la producción nacional de pierna de cerdo aumentó uno por ciento y la de ganado en pie 2 por ciento. Para el primer semestre el incremento fue de 4 y uno por ciento, respectivamente.

**279.** Ahora bien, la combinación de volúmenes de venta relativamente estables y los incrementos en los precios del producto nacional ha dado como resultado que los ingresos de los productores nacionales hayan tenido también incrementos, al aumentar 27 por ciento de 2003 a 2004 y 37 por ciento en el primer semestre de 2005 en relación con el mismo periodo de 2003 (en dólares los incrementos fueron de 22 por ciento y 32 por ciento, respectivamente).

**280.** Asimismo, los datos disponibles reflejan que los cambios en el mercado de los productos porcícolas se han traducido también en un mejor nivel de rentabilidad en la producción primaria. Lo anterior se sustenta en el análisis del margen neto de operación en explotaciones tecnificadas, proporcionada por SAGARPA, el cual en 2003 fue prácticamente nulo, lo cual implicó la descapitalización de un amplio sector de este estrato de la porcicultura. No obstante, las cifras más recientes indican que para 2004 el margen neto de operación se ubica en 2 pesos por kilogramo y para los primeros nueve meses del 2005 se ubica en cerca de 3 pesos.

**Gráfica 6. Margen neto de operación en la producción de ganado porcino para abasto en los Estados Unidos Mexicanos**



Fuente: CCG / Sagarpa

**281.** Así pues, la evidencia disponible muestra que después de haber registrado un crecimiento importante, las importaciones de pierna de cerdo originarias de los Estados Unidos de América han detenido su tendencia creciente. Sin embargo, más relevante aún resulta el cambio en la situación del mercado de cárnicos a nivel mundial que ha permitido incluso que los precios de los productos nacionales hayan tenido incrementos significativos, lo que se ha traducido en mejores ingresos para los productores nacionales y una mejora de su rentabilidad. Debido a este cambio en las circunstancias por las que se activó el procedimiento de investigación, la mejoría que se ha observado en la rama de la producción nacional después del periodo investigado, así como la carencia de los elementos señalados en el punto 261 de esta resolución, se considera que no existen elementos suficientes para sustentar que las importaciones de carne de cerdo causan daño a la rama de producción nacional. Es importante señalar que esta determinación no se basó en la evaluación de un solo indicador, sino en la evaluación conjunta de los factores económicos y pertinentes que influyen en la situación de la rama de producción nacional.

#### **Conclusión general**

**282.** Con base en el análisis de discriminación de precios a que se refieren los puntos 138 a 253 de esta resolución, del análisis de daño y causalidad descrito en los puntos 259 a 281 de esta resolución, con los resultados del análisis de los argumentos y pruebas presentadas por las partes interesadas, así como de la información que la autoridad investigadora se allegó en el curso de la investigación, mismos que se describen en los Considerandos de esta resolución, la Secretaría concluye que aun cuando se encontraron márgenes de discriminación de precios durante el periodo investigado, no existen elementos suficientes para sustentar que las importaciones de carne de cerdo causan daño a la rama de producción nacional.

**283.** Por lo anterior, con fundamento en los artículos 57 fracción III de la LCE y 82 fracción III del RLCE y 12.2 del Acuerdo Antidumping, es procedente emitir la siguiente:

#### **RESOLUCION**

**284.** Se declara concluido el procedimiento de investigación por discriminación de precios sin imponer cuotas compensatorias a las importaciones de pierna de cerdo (delantera, trasera y sus trozos) frescas, refrigerada y congeladas, sin deshuesar, mercancía actualmente clasificada en las fracciones arancelarias 0203.12.01 y 0203.22.01 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, por las razones que se exponen en los Considerandos de esta resolución.

**285.** 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.

**286.** Notifíquese a las partes interesadas de que se tenga conocimiento.

**287.** Archívese como caso total y definitivamente concluido.

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

México, D.F., a 19 de diciembre de 2005.- El Secretario de Economía, **Sergio Alejandro García de Alba Zepeda**.- Rúbrica.