

**RESOLUCION final de la investigación antidumping sobre las importaciones de condensadores de tubo y alambre para refrigeración, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 8418.99.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Federativa de Brasil, independientemente del país de procedencia.**

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

RESOLUCION FINAL DE LA INVESTIGACION ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE CONDENSADORES DE TUBO Y ALAMBRE PARA REFRIGERACION, MERCANCIA ACTUALMENTE CLASIFICADA EN LA FRACCION ARANCELARIA 8418.99.99 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION, ORIGINARIAS DE LA REPUBLICA FEDERATIVA DE BRASIL, INDEPENDIEMENTE DEL PAIS DE PROCEDENCIA.

Visto para resolver el expediente administrativo 19/04 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, en adelante la Secretaría, se emite la presente resolución de conformidad con los siguientes:

## **RESULTANDOS**

### **Presentación de la solicitud**

1. El 7 de julio de 2004, la empresa Sparvel, S.A. de C.V., en lo sucesivo Sparvel, por conducto de su representante legal, compareció ante la Secretaría para solicitar el inicio de la investigación por prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, y la aplicación del régimen de cuotas compensatorias sobre las importaciones de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica, en lo sucesivo condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica o condensadores, originarias de la República Federativa de Brasil, independientemente del país de procedencia.

2. La solicitante manifestó que en el periodo comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2003, las importaciones de condensadores originarias de la República Federativa de Brasil, se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, lo que causó daño importante y amenaza de daño importante a la rama de producción nacional de mercancías idénticas o similares, conforme a lo dispuesto en los artículos 2 y 3 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en lo sucesivo Acuerdo Antidumping, 28, 30, 39 y 40 de la Ley de Comercio Exterior, en adelante LCE, 38, 64 y 65 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo RLCE.

### **Empresa solicitante**

3. Sparvel es una empresa constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, con domicilio para oír y recibir notificaciones en Río Duero 31, colonia Cuauhtémoc, código postal 06500, en México, D.F., cuya actividad principal consiste en el ejercicio de la industria en todas sus ramas y de manera especial la fabricación de partes de automóviles y para refrigeración.

4. Asimismo, conforme a lo previsto en el artículo 40 de la LCE, la solicitante manifestó que en el periodo comprendido de enero a diciembre de 2003, representó el 100 por ciento de la producción nacional de condensadores. Para acreditar lo anterior presentó una carta de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, en lo sucesivo CANACINTRA, del 22 de marzo de 2004.

### **Información sobre la mercancía**

#### **Descripción de la mercancía**

5. El nombre genérico y comercial de la mercancía objeto de análisis es condensador de tubo y alambre, el cual es utilizado principalmente en la fabricación de refrigeradores con capacidad de 3 a 18 pies cúbicos, inclusive ambos extremos, a los cuales denominó condensadores de uso doméstico. Dichos condensadores, en términos generales, se describen como un tubo de acero que ha sido doblado en forma de serpentín y alambres soldados a éste, con una superficie (tubo y alambre) que disipa el calor para enfriar una unidad de refrigeración.

6. Cabe señalar que en la etapa final, Sparvel indicó que la mercancía objeto de análisis se utiliza en refrigeradores con capacidad de 3 a 27 pies cúbicos, es decir, en un rango mayor a los establecidos desde el inicio de la investigación. No obstante, una vez analizadas las pruebas aportadas por las partes interesadas y las que la propia Secretaría se allegó, se concluye que en el expediente administrativo no existen pruebas objetivas que apoyen el señalamiento de la solicitante, de manera tal que se confirma

que los condensadores objeto de la presente investigación se utilizan en refrigeradores en el rango señalado en el punto anterior.

7. Por otra parte, en la presente etapa de la investigación la información proporcionada por las partes interesadas mostró que el peso de los condensadores objeto de análisis puede variar, por lo menos entre 0.6 y 4.9 kilogramos, dependiendo de varios factores.

8. Por otra parte, con base en lo descrito en los puntos 5 de la resolución de inicio y 7 de la resolución preliminar, se confirma que los condensadores destinados a enfriadores de agua para beber o condensadores para refrigeración comercial no forman parte de la cobertura de producto investigado. Al respecto, la solicitante indicó que si bien los condensadores para refrigeración comercial utilizan los mismos insumos, pueden distinguirse de los condensadores para refrigeración doméstica por las siguientes características: A. Los productos excluidos de la investigación son más pequeños y de menor peso (de 500 gramos a 1 kilogramo); B. Se utilizan en enfriadores de agua de garrafón; C. Su capacidad de transferencia de calor es menor; y D. Por la menor cantidad de insumos utilizados en su fabricación tienen un precio significativamente menor.

#### **Normas técnicas**

9. La solicitante manifestó que no existen normas oficiales nacionales o internacionales que rijan a la producción de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica.

#### **Régimen arancelario**

10. Conforme a la nomenclatura arancelaria de la Tarifa de Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en lo sucesivo TIGIE, la mercancía investigada es originaria de la República Federativa de Brasil y se clasifica por la fracción arancelaria 8418.99.99 y se describe como "los demás", de "los demás partes de refrigeradores, congeladores y demás material, máquinas y aparatos para la producción de frío, sean o no eléctricos, bombas de calor, excepto las máquinas y aparatos para el acondicionamiento de aire de la partida 8415". La unidad de medida es el kilogramo.

11. Los productos que se clasifican por esta fracción arancelaria están sujetos a un impuesto ad valorem del 15 por ciento para los países con los cuales los Estados Unidos Mexicanos no tiene suscritos acuerdos comerciales. Diversos países con los cuales los Estados Unidos Mexicanos tiene suscritos tratados de libre comercio se encuentran exentos de arancel, tales como los Estados Unidos de América, Canadá, la República de Chile, la República Bolivariana de Venezuela, la República de Costa Rica, la República de Bolivia, la República de Colombia, la República de Nicaragua, el Estado de Israel, la República de El Salvador, la República de Honduras, la República de Guatemala o la República Oriental de Uruguay; para otros países socios comerciales aplica un arancel general del 4 por ciento. Por otro lado, de acuerdo con información que obra en el expediente administrativo, durante el periodo analizado las mercancías originarias de la República Federativa de Brasil no se sujetaron al pago de impuestos al comercio exterior, debido a que ingresaron al amparo de programas de promoción sectorial.

#### **Inicio de la investigación**

12. Una vez cubiertos los requisitos previstos en la LCE y en el RLCE, el 28 de octubre de 2004, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, en adelante DOF, la resolución por la que se aceptó la solicitud de parte interesada y se declaró el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de condensadores, originarias de la República Federativa de Brasil, para lo cual se fijó como periodo de investigación el comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2003.

#### **Convocatoria y notificaciones**

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

14. Con fundamento en los artículos 12.1 del Acuerdo Antidumping, 53 de la LCE y 142 del RLCE, la autoridad instructora procedió a notificar el inicio de la investigación antidumping a la solicitante, al Gobierno de la República Federativa de Brasil y a las empresas importadoras y exportadoras de que tuvo conocimiento, corriéndoles traslado a estas últimas de la solicitud y sus anexos, así como de los formularios oficiales de investigación, con el objeto de que presentaran la información requerida y formularan su defensa.

**Comparecientes**

15. Derivado de la convocatoria y notificaciones descritas en los puntos 13 y 14 de esta resolución, comparecieron las empresas importadoras y exportadoras cuyas razones sociales y domicilios se mencionan a continuación:

**Importadoras**

Mabe México, S. de R.L. de C.V., en lo sucesivo Mabe  
Av. Vasco de Quiroga 2121, piso 4,  
Col. Peña Blanca Santa Fe, C.P. 01210,  
México, D.F.

TI Group Automotive Systems, S. de R.L. de C.V., en lo sucesivo TI Group  
Prado Sur 555,  
Col. Lomas de Chapultepec, C.P. 11000,  
México, D.F.

**Exportadoras**

Marcegaglia Do Brasil, Ltda., en lo sucesivo Marcegaglia  
Insurgentes Sur 1883-102  
Col. Guadalupe Inn, C.P. 01020,  
México, D.F.

TI Brasil Industria e Comercio, Ltda., en lo sucesivo TI Brasil  
Prado Sur 555,  
Col. Lomas de Chapultepec, C.P. 11000,  
México, D.F.

**Réplica de la solicitante**

16. En ejercicio del derecho de réplica que le confiere el artículo 164 párrafo segundo del RLCE, mediante escrito del 12 de enero de 2005, compareció Sparvel ante esta Secretaría para presentar sus contraargumentos respecto de la información, argumentos y pruebas presentados a esta autoridad por las demás partes interesadas.

**Resolución preliminar**

17. Como resultado del análisis de la información, argumentos y pruebas presentadas en la etapa preliminar, la Secretaría publicó la resolución preliminar en el DOF del 22 de abril de 2005, mediante la cual se determinó la continuación de la investigación sin la imposición de cuotas compensatorias.

**Convocatoria y notificaciones**

18. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó a la producción nacional, 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 y a presentar las argumentaciones y pruebas complementarias que estimaran pertinentes, conforme a lo dispuesto en el artículo 164 del RLCE.

19. Asimismo, con fundamento en los artículos 12.2 del Acuerdo Antidumping, 57 de la LCE y 142 de su RLCE, la autoridad instructora procedió a notificar al Gobierno de la República Federativa de Brasil y a las empresas que manifestaron tener interés jurídico en el resultado de la presente investigación, la resolución preliminar, concediéndoles un plazo que venció el 13 de junio de 2005, para que presentaran las argumentaciones y pruebas complementarias que estimaran pertinentes.

**Reuniones técnicas de información**

20. Dentro del plazo establecido en el artículo 84 del RLCE, las empresas TI Brasil, TI Group, Marcegaglia, Mabe y Sparvel, solicitaron la realización de una reunión técnica de información, con el objeto de conocer la metodología utilizada por la Secretaría para determinar el margen de discriminación de precios y el daño importante, así como la relación causal, en la resolución preliminar.

21. El 29 de abril y 6 y 9 de mayo de 2005, se celebraron las reuniones técnicas solicitadas, de las cuales la Secretaría levantó los reportes correspondientes, los cuales obran en el expediente administrativo del caso, de conformidad con el artículo 85 del RLCE.

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

22. Derivado de la convocatoria y notificaciones a que se refieren los puntos 13 y 14 de esta Resolución, para la etapa final del procedimiento comparecieron las empresas que a continuación se señalan, mismas que presentaron información, argumentos y pruebas complementarias que, junto con las exhibidas en la etapa preliminar de la investigación, fueron analizadas y valoradas por la autoridad investigadora.

**Mabe**

**23.** Mediante escrito del 13 de junio de 2005, Mabe manifestó lo siguiente:

**A.** Los condensadores que importó durante el periodo investigado son iguales a los de producción nacional, en la medida en que los mismos cumplen con los requisitos y especificaciones que establece el Grupo al que pertenece Mabe; no obstante, lo anterior no implica que todos los condensadores que produzcan las exportadoras y que se hubieren importado durante el periodo investigado sean idénticos o similares a los nacionales.

**B.** Para determinar el impacto del incremento en las importaciones del producto investigado y con ello comprobar en su caso un daño importante o amenaza de daño importante, la autoridad omite precisar que durante 2002 y la mayor parte de 2003, la empresa TI Group producía el producto investigado en territorio nacional, y que no fue sino hasta el segundo semestre de 2003 que dicha empresa comenzó a migrar su producción a la República Federativa de Brasil, lo cual trae como consecuencia que no se considerara que en realidad la participación de las importaciones con respecto a la actividad de la solicitante fue menor.

**C.** Las importaciones investigadas no son la causa de daño importante alguno o amenaza de daño importante a la rama de producción nacional, pues su producción al mercado interno de ninguna manera se vio disminuida por el incremento de las importaciones, por el contrario, en el periodo en el que el incremento de las importaciones fue significativo, la participación de la producción nacional en el mercado interno aumentó.

**D.** Si bien la producción y las ventas al mercado interno no aumentaron en relación con el Consumo Nacional Aparente, en lo sucesivo CNA, debe considerarse que dicha situación lejos de generar una práctica desleal, es un claro reflejo de la apertura comercial de nuestro país.

**E.** De concluirse la investigación con una cuota compensatoria, esto traería como consecuencia el fortalecimiento de una práctica monopólica por parte de Sparvel, por lo que se verían seriamente afectados los intereses de los eslabones de la cadena productiva y se afectarían gravemente los intereses de los consumidores.

**F.** Se insiste en que el aumento en el volumen de importaciones por parte de Mabe no se debió a una práctica de discriminación de precios, sino a la continuación de una relación comercial con una empresa que tenía el carácter de proveedor nacional, o bien por la búsqueda de proveedores distintos que satisficieran las necesidades de calidad y oportunidad en el suministro de los productos y que estuvieran dispuestos a fabricar y suministrar cantidades pequeñas de prototipos de prueba de condensadores de los nuevos productos que Mabe se encontraba desarrollando.

**G.** Si bien el porcentaje de rechazo y devoluciones de partes compradas por Mabe a Sparvel únicamente representó el 1 por ciento de las ventas totales de la solicitante a Mabe, el mismo no es una cantidad poco insignificante atendiendo a los requerimientos mínimos de rechazos de piezas defectuosas implantados como política corporativa de Organización Mabe, y no por ello se puede considerar a Sparvel como un productor eficiente y que cumple con los requerimientos mínimos de calidad del Grupo.

**H.** La unidad de medida relevante conforme a la cual es procedente realizar cualquier análisis es kilogramos, pues es la unidad de medida precisada en la TIGIE.

**I.** Tomando en cuenta que los precios del producto investigado se ubicaron en un 19 y 13 por ciento por arriba de los precios promedio de la producción nacional en 2002 y 2003, respectivamente, la Secretaría deberá considerar que de ninguna manera resulta procedente concluir que las importaciones tuvieron un efecto negativo en los precios de la producción nacional.

**J.** Es improcedente la afirmación de la solicitante en el sentido de que las importaciones tuvieron un efecto negativo en los precios del producto nacional al impedir el incremento de los mismos, puesto que por una parte existía un diferencial respecto del precio del producto exportado que permitía su incremento, con independencia de que por virtud de un compromiso contractual adquirido, la solicitante tenía la obligación de no incrementar los precios de sus productos durante el periodo investigado.

**K.** El hecho de que tuvieran un incremento las ventas nacionales y una disminución considerable las ventas de exportación repercutiendo de manera significativa en los resultados de operación de la solicitante, ratifica lo manifestado por Mabe en el sentido de que la constante disminución en el ingreso, derivado de las ventas para la exportación de la solicitante a los Estados Unidos de América, contrastada con el aumento de las ventas nacionales es la verdadera causa del daño importante alegado por Sparvel.

**L.** Carece de sentido lo manifestado por la solicitante en el sentido de que los condensadores que no pudo vender en el mercado de exportación habrían sido reorientados al mercado nacional de no existir las importaciones, puesto que dicha mercancía no habría podido ser utilizada, sin modificaciones, en los

refrigeradores de producción nacional debido a que deben cumplir con el diseño, características y especificaciones necesarias para poder ser ensamblados.

**M.** La Secretaría no debe pasar por alto que la venta del producto investigado depende del número de refrigeradores que se venden.

**N.** Las ventas a clientes de la solicitante, durante el periodo investigado, registró un incremento del 87 por ciento, lo que pudiera ser un indicador de que la capacidad de producción liberada por la caída de las exportaciones si se ha reorientado hacia el mercado interno con motivo del aumento del consumo nacional.

**O.** Respecto del análisis de los efectos potenciales de las importaciones, la Secretaría observó que en 2004 las utilidades de operación de Sparvel crecieron, revirtiéndose las pérdidas operativas, lo que constituye un claro indicativo de que no existe una amenaza de daño importante y por consiguiente tampoco un daño importante, más aún considerando que la solicitante estimó para 2005 un comportamiento positivo en la rama de producción nacional, ventas internas, empleo, salarios, utilización, capacidad instalada y utilidad operativa, mientras que los precios internos, exportaciones y los inventarios se esperan constantes.

**P.** La solicitante mencionó que enfrentará una pérdida neta aun con el ascenso de la utilidad de operación, no obstante, la pérdida neta en un estado de resultados incorpora elementos tales como cargas financieras e impositivas, las cuales no reflejan el comportamiento y desempeño del negocio, por considerarse elementos adicionales a la operación del mismo.

**Q.** Para profundizar sobre los presuntos efectos potenciales de la producción nacional es necesario que la solicitante proporcione estimaciones sobre el incremento de las importaciones y sus precios, ya que de la información proporcionada no se desprende ese efecto, lo cual corrobora la inexistencia de una amenaza de daño.

#### **TI Group y TI Brasil**

**24.** Mediante escrito del 13 de junio de 2005, TI Group y TI Brasil manifestaron lo siguiente:

**A.** A lo largo del periodo analizado y sobre todo después de 2003, las importaciones no constituyeron un obstáculo para que la producción nacional alcanzara una tendencia creciente. De hecho, la caída durante 2003 resulta de una comparación con respecto a un "pico" alcanzado en 2002; en el siguiente año la rama de producción nacional recuperó establemente su tendencia previa al alza.

**B.** No existe ninguna estipulación en la LCE o en el Acuerdo Antidumping, que indique que la producción nacional necesariamente deba crecer al mismo ritmo y en la misma proporción que su mercado doméstico. El hecho de que la producción nacional haya dejado de detentar el 100 por ciento del mercado no significa tampoco automáticamente la existencia de daño importante si al mismo tiempo esa producción mantiene una saludable tasa de crecimiento.

**C.** Las ventas nacionales representan más del 80 por ciento del mercado nacional, la producción dirigida al mercado interno continúa creciendo y obteniendo rendimientos financieros positivos en el mercado interno, por lo que se observa un incremento de la competencia y no un daño importante a la industria nacional.

**D.** Los precios nacionales se han mantenido estables y la presencia de los condensadores de la República Federativa de Brasil no obedece a una política de deterioro de precios. Al comparar por código de producto los precios en realidad no han sufrido algún deterioro, lejos de ello, experimentan una estabilidad e incluso un incremento en los precios. Al respecto, si se comparan condensadores diferentes (estático con multilayer) se pueden obtener deterioros de precios que en realidad fueron inexistentes.

**E.** El componente principal de costos es el acero y éste determina en gran medida el comportamiento del costo agregado de producción y naturalmente, el peso. Por ello, la comparación al convertir los precios de kilogramos resulta más adecuada que la comparación al considerar los precios de piezas.

**F.** Al aislar los efectos de cambios en el patrón de consumo de los condensadores, los precios de importación se incrementan y al comparar éstos con los precios nacionales en kilogramos, los precios de importación resultan ser superiores, por lo que no puede haber daño.

**G.** Se ha confirmado que los precios nacionales tenían una holgura respecto de los precios de las importaciones en 2002 y que esta holgura se amplió en el periodo investigado (19 y 23 por ciento), por lo que, si los productos son comercialmente intercambiables, la producción nacional podía haber ajustado sus precios a los altos niveles de sus competidores y con ello alcanzar incrementos sustanciales de

precios en el periodo investigado. Si no lo hicieron así, esto indica que su caída de precios obedece a factores ajenos a la competencia con las importaciones.

**H.** La producción nacional dirigida al mercado interno no enfrenta una tendencia decreciente ni negativa; todo lo contrario, tiene una tendencia positiva y solamente experimentó un declive en extremo ligero que no revirtió el crecimiento acumulado y que fue compensado en el año posterior al investigado. Por otro lado, efectivamente cambiaron las participaciones relativas, pero sin que esto impidiera el crecimiento de la producción nacional. La participación de las importaciones creció en un sector no atendido por la producción nacional (o atendido de forma deficiente).

**I.** Hasta antes de la concurrencia de las importaciones de la República Federativa de Brasil, la producción nacional participaba en el 100 por ciento del consumo doméstico. Bajo estas condiciones, si creciera en forma proporcional al mercado, se requeriría perpetuar una situación de monopolio absoluto, lo cual no es el propósito de las regulaciones en materia de comercio exterior.

**J.** En efecto, de 2002 a 2003, el crecimiento del consumo fue equivalente al crecimiento de las importaciones investigadas. No obstante, si se complementa este comportamiento de final del periodo con el análisis "punta a punta" a lo largo del periodo analizado, se observa que el consumo creció de 2001 a 2003 con una participación equilibrada tanto de la producción como de las importaciones.

**K.** En relación con las participaciones relativas, efectivamente hay una pérdida de 17 puntos porcentuales, pero no se menciona que ese dato se obtiene al comparar una participación del 83 por ciento con respecto a una participación de mercado igual al 100 por ciento. Es evidente que más que un daño, lo que existe es la pérdida de una posición absoluta de concentración de mercado.

**L.** La autoridad mencionó que el principal usuario del producto procedente de la República Federativa de Brasil sustituyó por entero la producción nacional. No obstante, en realidad ese consumidor continuó abasteciéndose de sus proveedores previos los cuales cambiaron de localización su planta.

**M.** La caída de la producción nacional se debe por entero a la contracción de las exportaciones. Mientras que la producción dirigida al mercado interno creció a lo largo del periodo 32 por ciento, las exportaciones decrecieron menos 46 por ciento, como resultado se contrajo la producción nacional.

**N.** En los puntos 169 a 172 de la resolución preliminar la autoridad se refiere a los resultados de la solicitante desde el punto de vista de sus operaciones conjuntas. Al respecto, no existe fundamento para considerar operaciones en su conjunto si se cuenta con los datos correspondientes al producto similar al importado.

**O.** La información contenida en el expediente permite establecer que así como la caída en el ingreso se debe en exclusiva a la caída de las exportaciones, asimismo, los márgenes operativos negativos deben abonarse total y exclusivamente a la contribución adversa de las pérdidas de operación obtenidas en las exportaciones.

**P.** Al diferenciar las operaciones de Sparvel por mercado, es claro que al exportar, la solicitante vende en el mercado externo el producto sin recuperar casi el tercio de sus costos. Asimismo, la información apunta en el sentido de que en 2002, la solicitante intentó recuperar precios en el exterior cuando cayeron sus ventas, sin embargo en el siguiente periodo aplicó un ajuste que llevó a los precios de exportación a su nivel más bajo. En 2001 las ventas nacionales subsidiaban a las exportaciones, cosa que se profundizó a lo largo del periodo.

**Q.** El método más simple de estimación, que consiste en proyectar hacia el futuro cercano las tasas de crecimiento promedio observadas al momento de hacer la predicción, permite visualizar que la producción nacional seguirá creciendo robustamente, con independencia del crecimiento de las importaciones.

**R.** La metodología e información utilizada para el cálculo de margen de discriminación de precios fue inadecuada porque los cálculos de la solicitante se basaron en una selección sesgada de los precios de exportación equiparados con un valor normal de productos no necesariamente comparables, ya que seleccionó el producto conforme a un rango de precios antes de calcular el precio promedio de exportación, lo cual no es razonable considerando que tuvo conocimiento del contenido de los pedimentos y de las facturas en las cuales pudo identificar el producto importado. Además, suponiendo que la solicitante no lo hiciera, la autoridad lo puede hacer en uso de sus facultades indagatorias.

**S.** La autoridad investigadora decidió desechar, sin ninguna explicación, ni justificación, su facultad para hacer requerimientos adicionales de información para aclarar aquellos puntos en los que se considerara necesaria la aportación de mayores elementos. Esta situación implicó un desequilibrio procesal pues la solicitante sí contó con la posibilidad de despejar las dudas que la autoridad encontró al valorar la información contenida en el expediente.

**T.** La unidad de venta comercial del producto investigado son las piezas y no los kilogramos, que es la unidad de medida que maneja la TIGIE. Al respecto, se utilizó como unidad de medida las piezas, pero se presentan los factores de conversión a kilogramos. Las corridas del programa de SAS demuestran que no existe el dumping aun y cuando se usara como ponderador a los kilogramos.

**U.** Con respecto a lo señalado por la autoridad en la resolución preliminar en el sentido de que la información relativa a los códigos de productos, ventas y costos presentada por TI Brasil era insuficiente y que la codificación contenida en las bases de datos era inconsistente con la metodología para elaborar códigos, se hacen las siguientes aclaraciones:

**a.** Se presentan elementos adicionales que aclaran y demuestran que los códigos y la metodología que se usa para elaborarlos es consistente. Al respecto, cabe aclarar que dicha metodología aplica tanto a los códigos que se manejan en el mercado interno como en el de exportación.

**b.** Se presenta un listado exhaustivo de todos los productos producidos y vendidos durante el periodo investigado. Para el caso de los condensadores, se ha añadido el peso específico del producto y se ha señalado el aspecto geométrico, que son las dos características que se proponen como criterios para establecer la comparabilidad entre productos en caso de que la autoridad realice sus cálculos de margen de dumping por la vía de las ventas en el mercado interno.

**c.** Con respecto al valor normal, se propone que se efectúe el análisis vía el valor reconstruido, debido a que el producto investigado es una mercancía que se elabora bajo pedido de cliente, de acuerdo con las necesidades particulares del equipo de refrigeración que se pretende fabricar como producto final y, por tanto, no es posible encontrar ventas de ese mismo producto en el mercado doméstico. No obstante lo anterior, se podrían comparar los precios de las exportaciones investigadas contra los precios de las mercancías en el mercado interno, siempre y cuando se compararan productos análogos y se hicieran los ajustes pertinentes por diferencias en costos variables.

**d.** Por lo que se refiere a la metodología de selección de códigos sustitutos consideramos que está sustentada en un sólido criterio técnico y no existe sesgo alguno en la selección de los productos comparables. Al respecto, cabe señalar que en principio se debe tomar en cuenta la definición de un condensador, que se trata de una estructura metálica compuesta por un tubo de acero que ha sido doblado en forma de serpentín y que contiene alambres soldados a dicho tubo. En el caso de los productos exportados por TI Brasil, la estructura de tubos y alambre mencionada tiene dos formas alternativas, "plana" y "tridimensional". Esto es, condensadores denominados estáticos en donde el tubo en forma de serpentín yace totalmente sobre una superficie y condensadores denominados multilayer en donde varias capas planas de serpentín se colocan en forma perpendicular a una superficie plana; la única diferencia entre ambos está determinada por el número de serpentines y alambres. En consecuencia, dentro de una misma categoría los condensadores que resultan más comparables entre sí son los que tienen un peso semejante.

**e.** Asimismo, lo más conveniente es buscar condensadores del mismo aspecto geométrico y seleccionar aquellos que tuvieran peso semejante. En este sentido, la idea de considerar como primer criterio de selección la geometría del diseño se desprende del hecho de que al ser "trajes a la medida", los condensadores planos y tridimensionales tienen funciones y características diferentes. Por otro lado, es natural centrar la búsqueda de códigos sustitutos en la similitud en el peso del material, ya que necesariamente tendrán semejantes costos.

**f.** Adicionalmente, se debe considerar la variación de costos. Para evitar la comparación entre dos productos con estructuras de costos diferentes a pesar de que tuvieran la misma geometría, categoría y de poseer semejante peso, se adiciona el criterio de elegir productos que por añadidura, tengan estructura de costos comparable.

**g.** Una vez identificados los códigos sustitutos, se aplicó la diferencia entre costos variables, para hacer comparables los productos. El sistema de costos de la empresa calcula el costo de producción de cada condensador, por lo que se obtuvieron los costos siguientes: costo unitario de hora de trabajo en mano de obra directa, costo unitario de hora de trabajo indirecto y el costo unitario de materiales.

**h.** Se reportó por código de producto la cantidad de materia prima y material aplicado a cada condensador; así como el costo unitario de dichos insumos por mes.

**i.** En cuanto a mano de obra se presentan los gastos mensuales y la cantidad de horas mensuales trabajadas por centro de costos necesarios para el cálculo de este concepto.

**j.** Respecto a los gastos indirectos, se presentan los conceptos que integran estos gastos más los gastos mensuales por centro de costos de este rubro, necesarios para el cálculo del gasto reportado para el periodo investigado. Estos cálculos expresados en horas de trabajo son iguales en cada código a las horas del proceso productivo.

**k.** Para los gastos generales de venta, de administración y financieros se presentan las tasas aplicables en cada caso.

**l.** Una vez identificados los costos por código y por mes, en el programa SAS se obtuvo el promedio ponderado de todos los meses utilizando como ponderador la cantidad producida.

**m.** En relación con el ajuste por diferencias físicas, de acuerdo con la práctica administrativa de la Secretaría, se consideró igual a la diferencia en costos variables: esto es, gastos en materia prima, en materiales, en energía y mano de obra directa. No obstante, se adecuó a lo señalado por la autoridad en el sentido de soportar el cálculo con la información desagregada por centros de costos.

**v.** Se aportan las ventas en el mercado interno de todos los condensadores que pudieran ser mercancía investigada aunque no hayan sido los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, ni sean en realidad comparables a éstos. Los únicos factores de ajuste aplicados para las ventas en el mercado interno fueron por crédito y por flete.

**w.** Respecto del valor reconstruido se han presentado los elementos referentes al costo de producción, así como a los gastos generales de venta, de administración y financieros; por lo que se refiere a la utilidad antes del impuesto se aplicó una tasa con base en la utilidad de la compañía para el segmento de refrigeración y resulta de calcular la proporción de la utilidad antes de impuestos respecto de las ventas netas.

**x.** En relación con el precio de exportación reconstruido cabe señalar lo siguiente:

**a.** Las ventas al cliente no relacionado se presentaron en términos netos. Para vincular pedimentos de importación y ventas al cliente no relacionado se utilizó la metodología explicada en la comparecencia anterior, asumiendo un esquema de "primeras entradas - primeras salidas" en el almacén. A su vez, esta asociación se utilizó para asignar gastos de internación, como impuestos ad valorem, derecho de trámite aduanero y gastos en aduanas, por lo que a cada registro reportado en el formulario oficial, se le asignó el gasto que correspondía, en función del pedimento de importación asignado, para lo cual se consideró el factor de valor o volumen para cada pedimento de importación.

**b.** El sector administrativo de TI Group no se encuentra dividido por segmentos, ya que atiende las labores administrativas derivadas de todos los sectores de la empresa, por lo que la información presentada relativa a los gastos administrativos deriva de la información consolidada de TI Group.

**c.** Respecto a los gastos financieros, se presentan las hojas de trabajo que incluyen los factores utilizados obtenidos en la rama de refrigeración en los Estados Unidos Mexicanos, la conciliación entre dichos factores y los del corporativo y la conciliación entre el reporte corporativo desagregado con el estado de resultados y la balanza de TI Group para 2003.

**d.** Para el cálculo de utilidades se consideró como mejor información disponible la tasa de ganancia que se deriva de los estados de resultados de TI Group.

**e.** Asimismo se consideró un ajuste por pintado, doblado y retrabajo.

**f.** El precio en bodega del importador vinculado fue llevado al nivel de puerto de entrada mexicano para lo cual se dedujeron los gastos de aduana, impuestos, derecho de trámite aduanero, fletes (de la aduana de Reynosa) y seguros.

**g.** Para llevar el precio de exportación reconstruido a nivel ex works se aplicaron los fletes marítimos y terrestres.

**y.** Adicionalmente, se presenta una explicación aún más detallada de todos y cada uno de los elementos que integran la respuesta al formulario oficial, así como los soportes documentales que demuestran que la información remitida procede de los registros contables y de la información oficial de TI Brasil y TI Group.

**25.** Asimismo, TI Group y TI Brasil presentaron lo siguiente:

**A.** Explicación sobre la integración de los códigos de producto con su traducción al español.

**B.** Listado que contiene sus códigos de producto y descripción de su integración.

- C. Hojas de proceso de producción de la mercancía exportada a los Estados Unidos Mexicanos, de mayo de 2005, con su traducción al español.
- D. Informe de estructura del proceso de producción, material y tiempo requerido en cada etapa del mismo, con su traducción al español.
- E. Costos desglosados por cuenta en 2003, con su traducción al español.
- F. Costos desagregados por centro de costos en 2003, con su traducción al español.
- G. Programa SAS para el cálculo de dumping y la impresión de sus salidas.
- H. Cálculo de la diferencia en costos variables.
- I. Costos fijos y variables por centro de costos.
- J. Rotación de inventarios de enero a octubre de 2003.
- K. Información contable de TI Group desglosada por segmento de refrigeración de enero a diciembre de 2003.
- L. Información para acreditar el costo de pintado de los condensadores estáticos y multilayer de octubre a diciembre de 2003.
- M. Información para acreditar el costo de retrabajo y doblado de julio a agosto de 2003 y las facturas correspondientes.
- N. Información para acreditar el costo por embalaje con su traducción al español.
- O. Reporte anual de 2003 de TI Automotive Limited, con traducción parcial al español.
- P. Información para acreditar los costos por flete y seguro de enero a diciembre de 2003.
- Q. Información para acreditar el promedio de periodo de pago.
- R. Listado de pedimentos contra facturas de 2003.
- S. Armonización entre códigos manejados en los Estados Unidos Mexicanos y la República Federativa de Brasil.
- T. Ventas totales a los Estados Unidos Mexicanos, al mercado interno, a los Estados Unidos de América y Canadá en kilogramos y piezas efectuadas durante el periodo investigado.
- U. Gastos aplicables al precio de exportación.
- V. Precio de exportación de enero a diciembre de 2003.
- W. Ventas al primer cliente no relacionado de enero a diciembre de 2003.
- X. Valor normal y ajustes de enero a diciembre de 2003.
- Y. Costos totales de producción y valor reconstruido.
- Z. Costos totales de producción por mes.
- AA. Utilidades y pérdidas en 2003, con su traducción al español.
- BB. Ventas totales de mercancía investigada y no investigada en reales y dólares americanos por pieza.
- CC. Diagrama de ventas totales del corporativo.
- DD. Diagrama del cálculo del precio de exportación reconstruido.

**Marcegaglia**

26. Mediante escrito del 13 de junio de 2005, Marcegaglia manifestó lo siguiente:

- A. Ni Sparvel ni la Secretaría han demostrado que la solicitante cumple con el criterio de representatividad a que se refiere el artículo 5.4 del Acuerdo Antidumping. Al respecto, la autoridad debió cerciorarse de la exactitud y pertinencia de las afirmaciones de la solicitante.
- B. La Secretaría concluyó de manera equivocada que los dígitos y la descripción de los códigos de producto no son una herramienta útil para la identificación de cada uno de los tipos de condensadores

vendidos por Marcegaglia, ya que esta información se proporcionó en el anexo denominado "Estructura de producto".

**C.** En el referido anexo se encuentra el código que cada cliente asigna a un condensador de acuerdo con su propia contabilidad, el cual debe utilizarse en las notas fiscales y en las facturas de exportación. En ocasiones el cliente solicita una modificación en el código, cuando esto sucede, en el apartado de "estructura de productos" se registra el cambio con una anotación.

**D.** Los factores de conversión utilizados en el anexo 2A de la respuesta al formulario corresponden a un factor que resulta de dividir el peso líquido del producto que figura en la lista de empaque anexa a cada factura de exportación, entre el número de piezas vendidas.

**E.** Dentro de la contabilidad de Marcegaglia aparecen dos costos bajo el nombre de embalaje, el primero se refiere al embalaje de proceso, es decir, los materiales necesarios para transportar el producto semielaborado de una parte a otra de la fábrica o para protegerlo durante el tiempo de espera de proceso. El segundo corresponde al costo de los materiales necesarios para transportar el producto hasta el almacén del cliente.

**F.** Para determinar el ajuste por embalaje para el mercado de exportación se calculó el costo de la caja, el pallet y los fletes utilizados para empacar el producto con base en las notas fiscales de 2003. El costo de la caja fue multiplicado por el número de cajas utilizadas en cada embarque.

**G.** Para determinar el monto del ajuste por crédito, se obtuvo el monto efectivamente pagado que figura en el documento "Registro de Operación Financiera" y se asignó un monto a cada producto, considerando el valor de la factura comercial.

**H.** El peso del condensador fue considerado como la variable más importante para seleccionar un código similar, porque los costos del tubo y del alambre, que determinan el 99 por ciento del peso del condensador, representan la mayor parte de los costos de producción.

**I.** Para seleccionar los códigos más similares en peso, Marcegaglia estableció un límite máximo de variación de 5 por ciento, que es un límite tolerable para diferencias teóricas y reales en peso. Cuando no fue posible encontrar condensadores con pesos tan cercanos, se acudió al código de producto más próximo.

**J.** Una vez considerada la proximidad en peso, se revisaron otras variables para identificar los códigos más similares que son: el peso total del tubo en kilogramos, el área de pintura, la distancia entre el centro de serpentina en milímetros, el número de alambres, el peso total del alambre, el número de tubos y curvas y el peso total de la pieza en kilogramos.

**K.** De manera similar a lo que ocurre con los códigos de clientes de las ventas de exportación, algunos códigos de cliente de las ventas internas fueron modificados a petición del propio cliente.

**L.** Con respecto a los ajustes al valor normal, para el ajuste por crédito se asignó un costo financiero compatible con la práctica en el mercado brasileño, tomando como base los plazos de pago pactados con cada cliente. Para el ajuste por flete interno, la empresa cuenta con una flotilla propia de camiones para el traslado de sus productos y ocasionalmente recurre a la renta de vehículos, en cuyo caso cuenta con el comprobante expedido por el transportista. Para el ajuste por seguro interno, la empresa no aseguró las mercancías vendidas en el mercado brasileño hasta el 19 de septiembre de 2003 y para el ajuste por diferencias en cargas impositivas, existen tres impuestos indirectos que forman parte del precio final pagado por el cliente, a saber, el Impuesto sobre Operaciones Relativas a la Circulación de Mercancías, el Programa de Integración Social y la Contribución para el Financiamiento de la Seguridad Social.

**M.** Para concluir que los condensadores fabricados por Marcegaglia y los nacionales son similares y comercialmente intercambiables, la Secretaría debe, por una parte, considerar y valorar la totalidad de argumentos y pruebas que obran en el expediente y por la otra, recabar información adicional para evaluar en su justa dimensión la afirmación de Mabe. Específicamente, la Secretaría deberá evaluar los argumentos y pruebas con respecto a que las diferencias de calidad entre el producto de Marcegaglia y el nacional constituyen la única razón por la que Mabe, entre otros proveedores, dejaron de adquirir el producto nacional.

**N.** El análisis tanto de dumping como de daño importante debe efectuarse en su totalidad considerando precios en unidades por kilogramos toda vez que es la unidad de medida que establece la TIGIE para la fracción arancelaria investigada, la solicitud de inicio de investigación fue presentada bajo una comparación de precios en kilogramos y la resolución de inicio consideró una comparación de precios

en kilogramos. Adicionalmente, el análisis por kilogramo permite aislar en buena medida las diferencias en precio atribuibles a una práctica comercial determinada.

**O.** Resulta evidente que el daño importante alegado por la industria nacional, en todo caso, obedece a la importante caída en sus ventas de exportación y no a las importaciones brasileñas.

**P.** Una caída de 1 por ciento en la producción destinada al mercado interno, así como de las ventas internas no constituye daño importante a la industria nacional. Asimismo, a partir del comportamiento histórico de las ventas del productor nacional en el periodo analizado se confirma que no obstante la presencia del producto brasileño en el mercado nacional, el productor nacional aumentó sus ventas en más de 40 por ciento, lo que sin duda refleja que continúa teniendo una posición dominante en el mercado nacional.

**Q.** Si la autoridad analiza la comparación de precios con base en la unidad de kilogramo, resulta que el precio del producto brasileño se ubicó 19 y 23 por ciento por arriba del precio nacional en 2002 y 2003, respectivamente, por lo que no fue el precio la razón por la que algunos de los supuestos clientes dejaron de comprar el producto nacional. Se sabe que la razón de que dejaron de adquirir producto nacional se debe a la mala calidad de los productos de Sparvel.

**R.** Si bien uno de los principales clientes de Sparvel dejó de adquirir condensadores nacionales en el periodo investigado, las ventas al resto de los clientes registraron un incremento de 6 por ciento. Al respecto, se solicita que la autoridad requiera expresamente al supuesto "cliente principal" de Sparvel para que explique cuáles fueron las verdaderas razones por las que dejó de adquirir producto nacional.

**S.** En el punto 162 de la resolución preliminar la Secretaría señala que la capacidad utilizada de la industria nacional cayó 15 puntos en 2003. Sin embargo, en el punto 163 la autoridad clarifica que la caída de la capacidad utilizada obedece a la caída en la producción, la cual a la vez obedece a la caída de 31 por ciento en las exportaciones de Sparvel.

**T.** Tal como lo expone la Secretaría en el punto 228 inciso G de la resolución preliminar, la caída del empleo podría estar vinculada a la existencia de otros factores diferentes a las importaciones de condensadores brasileños, tales como la caída de las exportaciones de la industria nacional.

**U.** En cuanto al comportamiento de los indicadores financieros de Sparvel, los resultados operativos indican una tendencia decreciente, debido básicamente a menores ingresos por ventas obtenidos, lo que está principalmente vinculado con la disminución del volumen de exportaciones.

**V.** La propuesta metodológica de la solicitante para demostrar el comportamiento de volúmenes y precios de las importaciones durante el periodo investigado y posterior a éste, tiene serias inconsistencias: a. La solicitante no ha acreditado qué productos ni qué proporción de los mismos que ingresaron por la fracción arancelaria 8418.99.99 de la TIGIE fueron productos diferentes al investigado; y b. La solicitante no acreditó bajo qué criterios estadísticos y económicos estableció los rangos de precios que le han permitido depurar las estadísticas oficiales. En consecuencia, los porcentajes a los que ha llegado la Secretaría no reflejan el comportamiento real de las importaciones.

**W.** El comportamiento de los principales indicadores económicos y financieros de la industria nacional durante 2004 tampoco reflejan la existencia de amenaza de daño importante en los términos de los artículos 3 del Acuerdo Antidumping y 42 de la LCE.

**X.** En cuanto al proyecto de inversión, Sparvel no ha aclarado ni presentado: qué método utilizó para evaluar la factibilidad económica del proyecto señalando la proporción que será destinada al mercado interno y las razones por las que considera adecuado el horizonte de vida del proyecto; cuál es la razonabilidad de las cifras aportadas dada la no viabilidad económica bajo el método de flujos de efectivo descontados; cuál es la tasa de descuento de los flujos de efectivo del proyecto y cuál es el análisis de sensibilidad del proyecto considerando el valor presente neto y la tasa interna de retorno del proyecto.

**27.** Asimismo, Marcegaglia presentó lo siguiente:

- A.** Descripción de las características físicas y técnicas de los condensadores.
- B.** Solicitud de uno de sus clientes de cambio de códigos de enero de 2004.
- C.** Facturas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de febrero de 2003 a mayo de 2004.
- D.** Precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos y ajustes en 2003.
- E.** Resumen de las características físicas y técnicas de los condensadores.

- F. Selección de códigos similares.
- G. Desglose de gastos aplicados al precio de exportación.
- H. Costos de producción de febrero de 2003.
- I. Valor normal y ajustes en 2003.
- J. Notas fiscales relativas a la compra y transportación de condensadores de enero a diciembre de 2003.
- K. Cálculo del flete interno.
- L. Copia de la póliza de seguro por transportes vigente de septiembre de 2003 a septiembre de 2004, con traducción al español.
- M. Costos totales de producción en reales y piezas en 2003.
- N. Costos fijos y variables en 2003.
- O. Diagrama de ventas totales del corporativo.
- P. Ventas totales a los Estados Unidos Mexicanos, al mercado interno y a cada uno de los mercados de exportación distintos a los Estados Unidos Mexicanos de enero a diciembre de 2003.
- Q. Ventas totales de la mercancía investigada y no investigada en 2003.
- R. Indicadores de Marcegaglia en dólares por pieza de enero de 2001 a diciembre de 2003.

#### **Sparvel**

**28.** Mediante escrito del 13 de junio de 2005, Sparvel manifestó lo siguiente:

**A.** Sparvel ratifica todos y cada uno de los argumentos presentados en su escrito de réplica relativos a la información y datos proporcionados por los exportadores con respecto al precio de exportación y al valor normal.

**B.** El producto de fabricación nacional y el importado son similares y comercialmente intercambiables.

**C.** De la información contenida en el expediente resulta claro que las importaciones del producto investigado se incrementaron significativamente en términos absolutos y en relación con la producción nacional.

**D.** El precio del producto investigado disminuyó en el periodo de investigación con respecto al inmediato anterior, y como consecuencia presionó a la baja el comportamiento del precio nacional en el mismo periodo.

**E.** El cálculo del precio de la mercancía importada debe ser realizado en términos de dólares por pieza.

**F.** La comparación del precio de las importaciones y el precio nacional, para determinar si existe o no subvaluación, debe ser hecha en el mismo mercado, esto es, se debe comparar el precio ofertado al mismo cliente que adquirió ambos productos, y que en este caso fue Mabe.

**G.** Desde el momento en que se inició la importación de la mercancía investigada y ante los precios de dichas importaciones, para preservar a sus clientes Sparvel tuvo que reducir sus precios significativamente. Ante tal circunstancia, y aun cuando el costo de los insumos utilizados en la fabricación de los condensadores se incrementó en forma sustancial, Sparvel se vio impedida a incrementar sus precios.

**H.** Desde 2002 Mabe solicitó a Sparvel la reducción de hasta un 30 por ciento de sus precios de venta de condensadores nacionales, alegando que tenía mejores cotizaciones de producto brasileño, y ante la imposibilidad de igualar los precios brasileños se perdieron las ventas nacionales, con lo que queda demostrado que el factor determinante para explicar el comportamiento y la participación de las importaciones en el mercado nacional es el precio.

**I.** La pérdida de las ventas de exportación de Sparvel es consecuencia directa de la práctica desleal en materia de precios que los productores brasileños practican en sus mercados de exportación. Asimismo, durante el periodo analizado el CNA se incrementó en más de 70 por ciento, lo que hubiera permitido a Sparvel reubicar la mayor parte o la totalidad de las ventas de exportación perdidas si no existiera la práctica desleal.

**J.** Sparvel ha comprobado que durante el periodo analizado las importaciones de la República Federativa de Brasil mostraron un incremento significativo; más aún, ya en el periodo posterior al investigado, durante 2004 dichas importaciones continuaron con la tendencia creciente al registrar un

incremento del 40 por ciento, por lo que existe una probabilidad fundada de que aumenten sustancialmente las importaciones.

**K.** Como se determinó en la resolución preliminar, la capacidad libremente disponible de la República Federativa de Brasil durante el periodo analizado aumentó 213 por ciento, lo que indica una probabilidad de un aumento sustancial de las exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos, de hecho esa probabilidad ya ocurrió en 2004 al registrarse un aumento de las importaciones de 40 por ciento.

**L.** La probabilidad de aumento de las importaciones se incrementa si se considera que la capacidad libremente disponible de los exportadores representó en el periodo investigado el 85 por ciento de la producción mexicana; el 94 por ciento del consumo mexicano y 1.2 veces las ventas internas totales de condensadores de Sparvel.

**M.** El mercado mexicano ha sido para los exportadores brasileños uno de sus principales destinos, principalmente debido a que los Estados Unidos Mexicanos se están convirtiendo en el centro productor de aparatos domésticos en el área de Norteamérica; más aún considerando el trato preferencial que reciben las importaciones brasileñas a través del programa de promoción sectorial otorgado a los fabricantes de refrigeradores.

**N.** Los precios a los que ingresan las importaciones en condiciones de dumping tienen y tendrán en los precios internos el efecto de hacerlos bajar o contener su subida de manera significativa, lo que demuestra que la amenaza de daño importante se está materializando de manera acelerada.

**O.** Los inventarios de la mercancía investigada registraron un aumento de 475 por ciento en 2002 con respecto a 2001, de 43 por ciento en 2003 con respecto a 2002 y de 724 por ciento en 2003 en relación con 2001, con lo que la amenaza de daño importante se actualiza en toda su extensión.

**P.** Aun cuando Sparvel ha enfrentado un impacto adverso de las importaciones a precios discriminados decidió llevar a cabo el proyecto de inversión, sin embargo, de continuar la tendencia de las importaciones originarias de la República Federativa de Brasil en condiciones de discriminación de precios, la rentabilidad de la inversión se vería comprometida.

**29.** Asimismo, Sparvel presentó sus ventas totales de 2001 a 2003.

#### **Requerimientos de información**

**30.** El 17 de mayo de 2005, la Secretaría requirió a 34 agentes aduanales pedimentos de importación y facturas sobre las importaciones de condensadores. Dieron respuesta 29 agentes aduanales.

**31.** El 23 de junio de 2005, mediante oficio UPCI.310.05.2181, la Secretaría requirió a Marcegaglia la traducción al español del anexo 10 presentado en su escrito del 13 de junio de 2005, correspondiente a la póliza de seguro por transportes. Dicho requerimiento fue respondido en tiempo y forma.

**32.** En esa misma fecha, mediante oficio UPCI.310.05.2182 la Secretaría requirió a TI Brasil y TI Group que reclasificaran como públicos diversos apartados de su escrito del 13 de junio de 2005, o presentara un resumen público que permitiera una comprensión razonable e integral del asunto. Dicho requerimiento fue respondido en tiempo y forma.

**33.** El 18 de julio de 2005, mediante oficios UPCI.310.05.2460 a UPCI.310.05.2466 se requirió a 6 usuarios industriales información sobre la utilización e importación de condensadores. Dieron respuesta a dichos requerimientos 4 usuarios industriales.

**34.** En esa misma fecha, mediante oficios UPCI.310.058.2442, UPCI.310.05.2443, UPCI.310.05.2467 y UPCI.310.05.2468 se requirió a Marcegaglia, TI Brasil y TI Group, Mabe y Sparvel, respectivamente, información relativa al valor normal, precio de exportación y daño importante a la rama de la producción nacional de condensadores.

**35.** En respuesta al requerimiento de información a que se refiere el punto anterior, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, Marcegaglia manifestó lo siguiente:

**A.** Para las operaciones de exportación Marcegaglia contrató los servicios de un despacho aduanero, el cual presentó a la empresa una relación de gastos para cada factura de exportación, en las que se detallan las operaciones realizadas y el importe pagado.

**B.** El precio de exportación no se ajustó por concepto de seguro toda vez que el valor del flete cobrado por el transportista incluye el seguro de las mercancías y del contenedor, pero no aparece desglosado en el comprobante emitido, por ello no se llenó la columna de seguro y el total del importe se asignó a la columna de flete.

**C.** La flotilla de camiones de Marcegaglia no transportó las mercancías de exportación al puerto de embarque.

**D.** Las cifras por concepto de valor reportadas en la base de datos de valor normal sí coinciden con las reportadas en el Diagrama 1, Anexo 1 y Anexo 5 de la respuesta al formulario, ya que dichas bases corresponden a los códigos de producto seleccionados como base del valor normal y en los anexos referidos se reportan las ventas de todos los condensadores, lo anterior debido a que Marcegaglia no realizó ventas en el mercado interno de la República Federativa de Brasil ni de exportación a terceros mercados de mercancía con códigos de productos idénticos a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

**E.** Se proporcionó a la Secretaría una estimación del flete interno a las localidades de Hortolandia, Itu y Joinville, realizadas con base en notas fiscales expedidas por los transportistas contratados para hacer estos fletes. En el caso de los condensadores con destino final Fortaleza, el transporte fue realizado por la flotilla propia de Marcegaglia, por lo que se utilizó la cifra reportada en un estudio realizado por el departamento de ingeniería de la empresa, el cual Marcegaglia se reserva el derecho de presentarlo una vez que el envío llegue a los Estados Unidos Mexicanos o bien, al que la propia Secretaría puede acceder en el curso de la verificación, que en su caso determine realizar.

**F.** La no incidencia del ajuste denominado ICMS sobre las operaciones de exportación está determinada en el artículo 6 fracción II de la Reglamentación del ICMS (RICMS/SC Decreto 2870/01), por otro lado la no incidencia del ajuste denominado IPI sobre las exportaciones se estipula en el artículo 18 fracción II de la Reglamentación del IPI (RIPI Decreto 4544/02), y la no incidencia de los ajustes denominados PIS/COFINS se estipula en la enmienda constitucional 33/2001.

**G.** Dado que se presentó una propuesta metodológica para seleccionar aquellos códigos de producto vendidos en el mercado interno más similares a los códigos exportados a los Estados Unidos Mexicanos, para efecto de determinar el ajuste por diferencias físicas, únicamente se reportaron los costos variables de los códigos seleccionados, lo anterior toda vez que la propuesta metodológica es suficientemente completa para efecto de determinar de manera razonable que los códigos seleccionados son los más similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos. Cabe señalar que ésta ha sido la práctica administrativa de la Secretaría, pues obrar de otra forma implicaría incurrir en una carga excesiva de información para los exportadores comparecientes en contravención de lo dispuesto en los artículos 6.8, Anexo 1 y 6.13 del Acuerdo Antidumping.

**H.** Por lo que se refiere al embalaje, éste se define como los costos asociados a envolver, empaquetar o colocar en cajas, cestos, etc., lo que se va a transportar. Los condensadores vendidos en el mercado interno se colocan en racks o cajas metálicas para ser transportadas. Al llegar a su lugar de destino se descargan los condensadores y los racks se devuelven a Marcegaglia, razón por la que no se asignó costos por embalaje en el mercado interno.

**I.** Para el mercado externo, los condensadores deben ser protegidos de la humedad, por lo que se empaquetan en cajas de cartón. Se calculó el costo por embalaje sumando el costo de la caja, el pallet, los refuerzos de los costados de la caja y los flejes utilizados para empaquetar el producto, utilizando las notas fiscales de 2003 que amparan la compra de los materiales.

**J.** Las operaciones de exportación a los Estados Unidos Mexicanos fueron financiadas con un crédito en dólares americanos. En el caso de las ventas al mercado interno, para cada transacción se estableció una tasa financiera equivalente a un porcentaje mensual sobre el valor de la venta. En los casos en que el cliente pagó antes del mes, no se aplicó cargo financiero.

**K.** Con respecto al flete interno, en el caso de las notas fiscales donde no existía un comprobante de flete interno (por haber sido trasladadas por los camiones de Marcegaglia) se asignó a cada ciudad de destino un costo por kilogramo calculado con base en todos los conocimientos de transporte disponibles.

**36.** Adicionalmente, Marcegaglia presentó:

**A.** Factura del 20 de enero de 2003 acompañada de la lista de empaque, la relación de gastos efectuados y los comprobantes de dichos gastos.

**B.** Diagrama de ventas totales del corporativo en reales y dólares americanos.

**C.** Ventas totales a los Estados Unidos Mexicanos, en el mercado interno y a cada uno de los mercados de exportación distintos a los Estados Unidos Mexicanos de enero a diciembre de 2003.

**D.** Ventas totales de mercancía investigada y no investigada en reales y dólares americanos por unidad de medida negociada de enero a diciembre de 2003.

**E.** Indicadores de la empresa exportadora en reales y dólares por piezas de enero a diciembre de 2003.

**F.** Costos fijos y variables de códigos considerados para el cálculo del valor normal.

**G.** Documento intitulado "Valoración de la Producción" de febrero de 2003, con su traducción al español.

**H.** Hoja de cálculo del costo del embalaje para el mercado de exportación.

**I.** Factura y comprobante de flete interno del 3 de enero de 2003, con su traducción al español.

**J.** Copia de contratos de pasivo a corto plazo que estuvieron vigentes en el periodo investigado con su traducción al español.

**37.** En respuesta al requerimiento de información a que se refiere el punto 34 de esta resolución, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, TI Brasil y TI Group manifestaron lo siguiente:

**A.** Los datos de volumen de producción proceden directamente de los reportes de cantidades vendidas (costo de ventas) de acuerdo con el sistema de facturación de la empresa. La información reportada es la mejor información disponible, la empresa no conserva en sus registros un listado detallado de la producción mensual por código, no obstante, cuenta con algunas planillas de información de producción en sus archivos, mediante los cuales se puede demostrar que el informe de ventas que sirvió como fuente documental, es una fuente confiable y razonable para los efectos de la investigación. No obstante lo anterior, y debido a la imposibilidad de trasladar a la Secretaría el gran volumen de documentos, si ésta desea ir a fuentes aún más primarias para validar esta información se solicita que proceda a corroborarlo in situ, mediante la visita de verificación correspondiente.

**B.** Las horas de trabajo fueron tomadas de las fuentes originales del Departamento de Recursos Humanos de la planta productiva, a partir de los registros de la nómina (planilla de pagos) de planta. Se reitera que dicha información puede corroborarse in situ.

**C.** Cada mes el área financiera revisa las cuentas contables y elabora un reporte financiero para el corporativo constituido por cuadros mensuales en los que son reportados los datos de la casa matriz. En este reporte aparecen los montos asignados a cada cuenta necesaria para el cálculo del rendimiento operativo y de las ganancias antes de impuestos, de conformidad con los datos contables.

**D.** El hecho de que los gastos financieros sean iguales a cero, se debe a que las necesidades de financiamiento se hicieron a través de flujos financieros con la casa matriz, y de que los gastos inherentes al manejo de este financiamiento, no corresponden con el sector que nos ocupa, por lo que el gasto financiero asociado al segmento de refrigeración es igual a cero.

**E.** El tipo de cambio reportado es el del sistema de la empresa.

**F.** La fuente documental para establecer el gasto de flete interno en la planta de Curitiba, en la contabilidad de la empresa, es el movimiento de una cuenta, cuyos saldos aparecen en el documento contable llamado balanza de comprobación.

**G.** El tipo de cambio del periodo para convertir reales a dólares de los Estados Unidos de América y que fue utilizado para el cálculo del ajuste por embalaje, es el promedio del tipo de cambio usado por el sistema contable de la empresa durante el periodo investigado.

**H.** El costo del embalaje se obtuvo calculando el costo medio derivado de las estructuras de costos, de acuerdo con la ingeniería de la planta de Curitiba. Esto es, a las estructuras de costos de diseño de ingeniería, se le asignaron los costos medios por cada concepto, de conformidad con el sistema de costos de la empresa.

**I.** La cuenta contable contiene los valores de gastos relacionados con el embalaje pero también la de otros materiales y no es posible desagregarlos, por lo que se considera que la metodología utilizada es la mejor información disponible.

**J.** Con respecto al ajuste por crédito en el precio de exportación, este ajuste es un gasto implícito debido a que en la práctica comercial, los precios que pagan los clientes son usualmente los precios en factura sin ninguna deducción explícita derivada de la fecha de pago. Como consecuencia, no existe en la contabilidad de TI Brasil una cuenta explícitamente asociada con este ajuste; no obstante, los componentes que se usaron para estimarlo sí derivan de la contabilidad de TI Brasil.

**K.** La información de flete externo, seguro externo, flete interno y seguro interno procede directamente de las facturas correspondientes, en conformidad con los términos de venta. Los reales por kilogramo se multiplican por el peso de cada pieza para obtener reales por pieza. Estos gastos se incorporan a la contabilidad de TI Brasil en la cuenta correspondiente.

**L.** Con respecto al ajuste por retrabajo, así como al ajuste por doblado, por el volumen que implica la presentación de la cuenta contable desagregada, se solicita que la autoridad corrobore esta información en el transcurso de la visita de verificación.

**M.** Para dar cumplimiento al anexo 2 B del formulario oficial se llevó a cabo un mapeo entre el listado de ventas a clientes no relacionados y el listado de pedimentos. Los productos que se tomaron de los inventarios para ser vendidos al cliente no relacionado no tenían etiquetas ni leyendas ni ningún referente físico que permitiera establecer inequívocamente su pedimento correspondiente. El área de ventas de TI Group simplemente tomaba del almacén la mercancía en inventario, para satisfacer los pedidos de los clientes, sin identificar el pedimento de origen de dicha mercancía dado que el curso normal de los negocios no se requiere hacer tal identificación.

**N.** Derivado del cierre de las instalaciones productivas en los Estados Unidos Mexicanos, a partir de finales de septiembre de 2003, la mercancía se exporta directamente al cliente no relacionado como producto terminado.

**O.** TI Group al producir condensadores nacionales y ubicarse en los sectores eléctricos y automotriz, calificaba para importar bajo los beneficios de un Programa de Promoción Sectorial.

**38.** Adicionalmente TI Brasil y TI Group presentaron:

**A.** Estructura de códigos de producto con traducción al español.

**B.** Tipos de cambio de reales a dólares de enero a diciembre de 2003, cuya fuente es TI Brasil y el Banco Central de Brasil.

**C.** Reporte de ventas correspondiente a la planta de Curitiba en 2003.

**D.** Reporte financiero del segmento de refrigeración al corporativo de enero a diciembre de 2003.

**E.** Copia de facturas correspondientes a flete interno de diciembre de 2002 y enero y marzo a junio de 2003, con traducción al español.

**F.** Copia de facturas de venta de diciembre de 2002, enero a junio de 2003.

**G.** Cálculo del flete interno para 2003.

**H.** Factores para el ajuste de flete y seguro.

**I.** Balance de cuenta contable relativo al flete para diciembre de 2003.

**J.** Compulsa de ventas al mercado interno y flete interno en 2003.

**K.** Copia de la póliza de seguro por transporte nacional de abril de 2003 y endosos, con traducción al español.

**L.** Información para acreditar el costo de embalaje calculado a través de las estructuras enviadas por la ingeniería de la planta de Curitiba y calculados a los costos medios.

**M.** Mapeo de pedimentos y ventas a clientes no relacionados.

**39.** En respuesta al requerimiento de información a que se refiere el punto 34 de esta resolución, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, Mabe manifestó lo siguiente:

**A.** En lo relativo a la información solicitada respecto de las adquisiciones del proveedor TI Group, Mabe no cuenta con información disponible para distinguir cuáles de los condensadores que adquirió de dicha empresa eran importados y cuáles de producción nacional.

**B.** El volumen de rechazos de condensadores suministrados por Sparvel durante el periodo investigado, excedió de manera importante y considerable al volumen de rechazos permitidos por política del Grupo al que pertenece Mabe, esto es, al 0.1 por ciento de las adquisiciones totales.

**40.** Adicionalmente, Mabe presentó:

**A.** Relación de compras de condensadores por proveedor en kilogramos y piezas de 2001 a 2004.

**B.** Hojas de especificaciones técnicas de los condensadores.

**C.** Fotografías de condensadores rechazados.

**D.** Copia de una orden de compra de septiembre de 2004.

**E.** Correos electrónicos de Mabe y Sparvel relativos a una orden de compra de septiembre y octubre de 2004.

**F.** Copias de pedimentos de importación con sus correspondientes facturas de 2004.

**G.** Copias de cotizaciones y órdenes de compra de 2000 a 2003.

**41.** En respuesta al requerimiento de información a que se refiere el punto 34 de esta resolución, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, Sparvel manifestó lo siguiente:

**A.** Con respecto a las características y especificaciones de los condensadores vendidos tanto en el mercado doméstico como de exportación, cabe señalar que todos son fabricados siguiendo las normas establecidas para los materiales que son utilizados como insumos, así como los procesos de manufactura, además de que todos los condensadores son utilizados para la fabricación de refrigeradores de uso doméstico o residencial.

**B.** Sparvel desconoce con exactitud los tipos o modelos específicos de refrigeradores en los cuáles fueron o serán utilizados sus condensadores, ya que dicha información es propiedad de cada uno de sus clientes.

**C.** No se cuenta con resultados de laboratorio que muestren las cantidades rechazadas. Todos los rechazos de mercancía vendida por Sparvel son registrados en notas de crédito a las cuales se anexa generalmente una explicación de la razón de dicho rechazo.

**D.** El análisis de precios debe ser realizado en unidad de precio/pieza, en virtud de que la pieza es la unidad relevante en que se comercializan los condensadores en los Estados Unidos Mexicanos.

**E.** El precio de los condensadores no es fijado únicamente por la cantidad (en peso) de los insumos utilizados en su fabricación, sino que existen otros factores que se toman en cuenta y que son primordialmente la mano de obra necesaria en el proceso de doblado de los tubos y el ensamblado del producto final conforme a la geometría de cada condensador.

**F.** Desde 2002 Mabe solicitó a Sparvel la reducción de hasta un 30 por ciento en sus precios de venta de condensadores nacionales, alegando que tenía mejores cotizaciones del mismo producto originario de la República Federativa de Brasil. Debido a la imposibilidad de Sparvel de por lo menos igualar los precios cotizados por los exportadores brasileños, se perdieron las ventas nacionales.

**G.** El crecimiento en ventas nacionales que la empresa prevé durante 2005 con respecto al año anterior, se debe primordialmente al crecimiento del CNA. Dicho crecimiento en las ventas nacionales es relativo debido a que Sparvel continúa perdiendo participación en el mercado nacional, tal y como ha venido sucediendo desde 2002. Sparvel prevé que los precios de venta de 2005, nacionales y de exportación, serán muy parecidos a los de 2004, aunque ha sentido presión por parte de sus clientes para otorgar reducciones en precios, y es posible que ésta sea ineludible durante el segundo semestre de 2005.

**H.** Sparvel estima que su costo de venta durante 2005 será muy similar al de 2004 en términos unitarios. Los costos fijos, incluyendo los gastos de venta, la depreciación y renta y los gastos de administración se estiman similares a los de 2004; no obstante, dichos resultados, es importante enfatizar que la empresa sigue sufriendo un daño importante en este escenario, pues sus precios siguen contenidos con respecto a los incrementos en precio que han sufrido sus materias primas en el pasado reciente, y que no ha podido, por razón de precios, recuperar participación en el creciente CNA.

**I.** Con respecto al proyecto de inversión que Sparvel ha venido realizado en el pasado reciente, destinado a la ampliación de su capacidad instalada, ésta trabajó sólo a cierto porcentaje de su capacidad total durante el primer semestre de 2005. En ausencia de las importaciones, Sparvel podría haber surtido todas las necesidades del creciente mercado doméstico, incrementado la rentabilidad del proyecto de manera importante. Además, en ausencia de las importaciones, las utilidades de operación de Sparvel desde varios años a la fecha hubieran sido mayores, pues la empresa no habría tenido que absorber parte de los incrementos en precio de sus materias primas.

**42.** Adicionalmente, Sparvel presentó:

**A.** Ventas de exportación de 2001 a 2004 en kilogramos y piezas.

**B.** Ventas al mercado nacional de 2001 a 2004 en kilogramos y piezas.

**C.** Notas de crédito correspondientes a devolución de material y análisis de devolución del cliente de abril a julio de 2002, septiembre a noviembre de 2003 y, julio y agosto de 2004.

**D.** Minuta de reunión de Sparvel con uno de sus clientes de abril de 2002.

**E.** Estado de costos, ventas y utilidades de 2003 y 2004 dividido por ventas nacionales y ventas de exportación.

**F.** Estado de resultados al 31 de diciembre de 2001, 2002, 2003 y 2004.

**G.** Correo electrónico de un cliente de Sparvel de febrero de 2005.

**43.** El 9 de noviembre de 2005, mediante oficios UPCI.310.05.4246 y UPCI.310.05.4247 se requirió a Marcegaglia y TI Brasil, respectivamente, información adicional y aclaraciones respecto de la información proporcionada para acreditar el valor normal. Dichos requerimientos fueron respondidos en tiempo y forma.

**44.** En respuesta al requerimiento de información a que se refiere el punto anterior de esta resolución, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, Marcegaglia manifestó lo siguiente:

**A.** El anexo 4.A contiene los datos de los costos de cada uno de los diez códigos de exportación a los Estados Unidos Mexicanos. La información proporcionada corresponde a datos mensuales por código de producto que es el máximo nivel de especificidad temporal disponible en la contabilidad de la empresa.

**B.** Marcegaglia no adquirió insumos de partes relacionadas.

**C.** Los gastos generales que figuran en el anexo 4.A corresponden a los datos específicos a la mercancía investigada, tal y como aparecen en la contabilidad de la empresa.

**D.** Al anexo 4.A se agregaron algunas columnas que contienen el costo de producción total unitario en el país de origen, por código de producto, en unidades de medida y moneda originales, así como en las unidades relevantes del sistema métrico decimal y en dólares de los Estados Unidos de América.

**E.** La columna 15 del anexo 4.A contiene el factor de conversión utilizado para convertir piezas en kilogramos, que es la unidad relevante del sistema métrico decimal. El factor de conversión utilizado corresponde a los pesos promedio de cada código de producto, calculado como el promedio ponderado por cantidad de los pesos que figuran en las listas de empaque de las operaciones de exportación.

**F.** Los costos de producción de Marcegaglia se registran en un sistema contable mismo que tiene un módulo llamado "Valorizacao da Produto" (Valoración de la Producción), donde se detalla el costo de los insumos (materias primas, mano de obra, energía eléctrica, materiales auxiliares, entre otros), que se utilizan a lo largo de las distintas fases de producción de los condensadores.

**G.** En su primera comparecencia Marcegaglia entregó a la Secretaría como anexo J un diagrama en el que se explica, con mayor detalle, cómo se integró el costo de producción para uno de los códigos exportados a los Estados Unidos Mexicanos durante 2003, conforme al sistema contable de la empresa.

**H.** Para calcular la utilidad Marcegaglia sugiere utilizar las cifras aplicables a nivel corporativo.

**I.** El tipo de cambio a dólares de los Estados Unidos de América aparece en los anexos 2.A. y 2.A.1 que figuran en el expediente, en lo que se refiere al tipo de cambio aplicable para costos de producción, se utilizó el tipo de cambio mensual promedio que aparece en los anexos 4.A y 4.A.1.

**J.** Se solicita a la Secretaría que el ajuste por embalaje al precio de exportación, solicitado en anteriores comparecencias, no sea considerado a fin de que ambos conceptos, valor reconstruido y precio de exportación, sean comparados en el mismo nivel comercial, de conformidad con los artículos 36 de la LCE y 54, párrafo tercero del RLCE. Para ello, se remiten nuevamente los anexos 2.A. y 2.A.1 del formulario oficial de investigación, con esta modificación.

**45.** Adicionalmente, Marcegaglia presentó:

**A.** Precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos con sus ajustes.

**B.** Costos totales de producción y valor reconstruido de los códigos solicitados.

**C.** Balance patrimonial de la empresa para 2003.

**46.** En respuesta al requerimiento de información a que se refiere el punto 43 de esta resolución, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, TI Brasil manifestó lo siguiente:

**A.** Los condensadores son trajes a la medida, fabricados de conformidad con las especificaciones técnicas del consumidor industrial que los requiere, de esta manera y como se demuestra con la carta del área de ingeniería que se adjunta, el área de desarrollo de producto elabora un diseño del condensador requerido para enviar las primeras muestras a los clientes. Este diseño es llamado la "Folha de Processo" (hoja de proceso) del producto en cuestión y se elabora en el sistema de ingeniería considerando los pesos de tubos y alambres (gramaturas), el registro de actividades, tiempos de proceso para cada operación y equipo, así como el registro de otros materiales.

**B.** Una vez que se han aprobado las muestras TI Brasil inicia la producción del condensador respectivo. Así es posible que como consecuencia de las observaciones realizadas por el cliente sean necesarios ajustes adicionales en los pesos de algunos insumos (gramaturas) o en los tiempos de procesos de cada fase. Estos cambios se derivan del funcionamiento normal del sistema productivo (rendimiento y especialización de operadores, funcionamiento de la maquinaria, condiciones de operación del equipo, etcétera), pero también puede haber cambios derivados de la optimización de recursos e

inclusive ajustes (al alza o a la baja) en determinados aspectos para satisfacer mejor los pedidos del cliente.

**C.** Todos esos ajustes se incorporan en las hojas de proceso mediante revisiones que hace regularmente el área de desarrollo de proceso. En la hoja de proceso que aparece en el sistema se señala el número de revisión, ubicándolo en la parte central de los primeros renglones del documento. Asimismo, se señala la fecha de la revisión.

**D.** Por otro lado, el documento llamado "Relatorio de Estructura" Reporte de Estructura es solamente un resumen de la hoja de proceso que se extrae directamente de consultar la información del área de producción. Ese reporte es utilizado por la contabilidad para el cálculo de costos; dado que este documento solamente es un resumen de la hoja de proceso; en realidad la información de uno y otro deben coincidir, salvo que se compare una revisión no actualizada del reporte de estructura con la hoja de proceso. Esto se debe a que la hoja de proceso siempre tiene la información actualizada, mientras que el reporte de estructura puede reportar la versión actual y las versiones anteriores.

**E.** Es posible que la información de los reportes de estructura no coincida si se comparan los datos de un mismo condensador, pero de diferentes revisiones. En este contexto, es importante señalar que TI Brasil reportó la información de cierre de ejercicio en su información de costos, dado que esto refleja los requerimientos de gramatura y de tiempo de proceso a los que se llegó al concluir todos los ajustes necesarios durante el periodo investigado. No obstante, es importante señalar que durante dicho periodo no existieron modificaciones sustanciales entre una hoja de proceso y otra. Finalmente, cabe anotar que la información de cierre representó una parte muy significativa de la operación de todo ese periodo.

**F.** El reporte de estructura se considera un referente histórico que es útil para comparar cambios en la producción y dado que es un documento que consulta el área de contabilidad, se encuentra archivado en sus diferentes versiones. No obstante, dado que la hoja de proceso es relevante como referente de la actividad productiva, solamente se despliega en el sistema la revisión en curso. Así, las hojas de proceso presentadas se refieren a la revisión activa al momento de comparecer (que fue la nueve en el ejemplo), lo que explica que tengan ciertas diferencias respecto de los reportes de estructuras presentados (que se tomaron de archivos correspondientes a una revisión previa, que fue la siete en el ejemplo).

**G.** Asimismo, se aclara que la fuente de información de costos que utiliza la contabilidad son los reportes de estructura y que, además, estos son los documentos que se conservan en los archivos de TI Brasil como información del periodo investigado.

**H.** Los reportes de estructura que menciona la autoridad se refieren a distintas revisiones, lo cual explica las diferencias a las que alude la Secretaría.

**47.** Adicionalmente, TI Brasil presentó:

**A.** Carta de TI Brasil donde hace aclaraciones respecto de la hoja de procesos y reporte de estructura del 18 de noviembre de 2005.

**B.** Diversas revisiones de los reportes de estructura correspondientes al periodo investigado.

**C.** Hojas del proceso y reportes de estructura al 21 de noviembre de 2005, para comparar las mismas revisiones.

**D.** Costos unitarios de insumos de producción de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

#### **Audiencia pública**

**48.** El 16 de agosto de 2005, se llevó a cabo en las oficinas de la Secretaría, la audiencia pública prevista en los artículos 6.2 y 6.9 del Acuerdo Antidumping, 81 de la LCE, y 165, 166, 168, 169 y 170 del RLCE, en la que comparecieron los representantes de las empresas Mabe, TI Group, TI Brasil, Marcegaglia y Sparvel, quienes tuvieron oportunidad de manifestar, refutar e interrogar oralmente a sus contrapartes en todo lo que a su interés convino, según consta en el acta circunstanciada levantada con tal motivo, la cual constituye un documento público de eficacia probatoria plena de conformidad con el artículo 202 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria, misma que obra en el expediente administrativo del caso.

#### **Alegatos**

**49.** De conformidad con los artículos 82 párrafo tercero de LCE y 172 del RLCE, la Secretaría declaró abierto el periodo de alegatos, fijando un plazo de ocho días hábiles, a efecto de que las partes interesadas manifestaran por escrito sus conclusiones sobre el fondo o sobre los incidentes acaecidos en el curso del procedimiento. De manera oportuna, las empresas Mabe, TI Group, TI Brasil, Marcegaglia y

Sparvel, presentaron sus alegatos ante la Secretaría, mismos que fueron considerados por la autoridad investigadora.

#### **Prórrogas y ampliación de plazo**

50. Durante el procedimiento se otorgó una prórroga de 5 días hábiles a Sparvel, Mabe, TI Group, TI Brasil y Marcegaglia, para presentar sus argumentos y pruebas complementarias. Asimismo, se otorgó a TI Brasil, TI Group, Mabe y Sparvel una prórroga de 3 días hábiles para dar respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría a que se hace alusión en el punto 34 de esta Resolución.

51. Asimismo, la Secretaría emitió un acuerdo a través del cual determinó ampliar el plazo para emitir la resolución final a 18 meses contados a partir de la publicación de la resolución de inicio, con fundamento en el artículo 5.10 del Acuerdo Antidumping, en virtud de que en la etapa final otorgó dos prórrogas a las partes interesadas tal y como se señala en el punto anterior, formuló requerimientos de información tanto a partes involucradas en la investigación como a no partes, en particular a 34 agentes aduanales (al respecto, cabe aclarar que se revisaron pedimentos físicos de importación correspondientes a transacciones originarias de la República Federativa de Brasil que representaron aproximadamente el 80 por ciento del volumen total de importaciones de dicho origen para el periodo analizado) y recibió un gran volumen de información, argumentos y pruebas de las partes interesadas, principalmente de las exportadoras comparecientes.

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

52. Una vez concluida la investigación de mérito, el 24 de enero de 2006 la Secretaría presentó el proyecto de resolución final ante la Comisión de Comercio Exterior, en lo sucesivo la Comisión, con fundamento en los artículos 58 de la LCE, 83 fracción I del RLCE y 16 fracción XI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.

53. El Secretario Técnico de la Comisión, una vez que constató la existencia de quórum en los términos del artículo 6 del RLCE, dio inicio a la sesión de conformidad con el orden del día. Concedió el uso de la palabra al representante de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), con el objeto de que expusiera de manera oral el proyecto de resolución final, el cual previamente remitió a esa Comisión para que se hiciera llegar a los miembros, con el fin de que en la sesión referida emitieran sus comentarios.

54. En uso de la palabra el representante de la UPCI expuso y explicó en forma detallada el caso con el objeto de dar a conocer a esa Comisión los motivos por los cuales se determinó no imponer la cuota compensatoria definitiva. Nuevamente en uso de la palabra, el Secretario Técnico de la Comisión preguntó a los integrantes de la misma si tenían alguna observación. Una vez que los asistentes a esta sesión formularon sus comentarios al proyecto referido, éste se sometió a votación y se aprobó por unanimidad.

### **CONSIDERANDO**

#### **Competencia**

55. 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 59 fracción I de la Ley de Comercio Exterior, 89 de su Reglamento, y 1, 2, 4 y 16 fracción I y V del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.

#### **Legitimación**

56. De acuerdo con lo manifestado por la solicitante y con la carta de CANACINTRA, durante el periodo comprendido de enero a diciembre de 2003, Sparvel representó el 100 por ciento de la producción nacional de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica, con lo cual se actualiza el supuesto contenido en los artículos 5.1, 5.2 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE, 60 y 75 del RLCE.

#### **Legislación aplicable**

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

#### **Derecho de defensa y debido proceso**

58. Conforme a la legislación señalada, las partes interesadas tuvieron amplia oportunidad para presentar excepciones, defensas y alegatos en favor de su causa, los que fueron valorados en sujeción a las formalidades legales esenciales del procedimiento administrativo.

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

#### **TI Brasil**

59. La empresa exportadora TI Brasil presentó en la etapa final de la investigación comentarios en relación con la resolución preliminar del caso. Asimismo, presentó respuesta a los requerimientos de información formulados por la Secretaría y sus alegatos finales. Las consideraciones realizadas por la Secretaría con respecto a esta información se detallan en los puntos 60 a 108 de esta Resolución.

#### **Alegatos**

60. La empresa TI Brasil argumentó que en el inicio de la investigación, la Secretaría calculó el precio de exportación con base en una muestra sesgada de pedimentos de importación cuya selección se realizó utilizando un criterio innecesario de precios, y que para el cálculo del valor normal se consideró un estudio de mercado cuya representatividad no fue demostrada.

61. De acuerdo con lo que señala el punto 89 de la resolución de inicio publicada en el DOF el 28 de octubre de 2004, la Secretaría calculó el precio de exportación considerando el listado de pedimentos de todos los meses del periodo investigado tomados del Sistema de Información Comercial de México de la Secretaría, que emplea como base la información de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y no con una muestra sesgada de pedimentos como lo señala TI Brasil.

62. Con respecto al valor normal, tal y como se señala en los puntos 97 a 99 de la resolución de inicio del caso, la solicitante de la investigación propuso calcular un promedio simple de los precios de venta del producto investigado, destinados a fabricantes de refrigeradores en el mercado de la República Federativa de Brasil que reporta un estudio de mercado realizado por una empresa consultora especializada. Estos precios se obtuvieron, según el estudio, de las dos principales empresas fabricantes de condensadores en la República Federativa de Brasil, las cuales producen el 90 por ciento de los condensadores en ese país, razón por la cual la Secretaría considera que sí existió representatividad del estudio de mercado.

63. Adicionalmente, TI Brasil argumentó que la información presentada por la solicitante de la investigación no puede ser utilizada para calcular los márgenes definitivos y que la autoridad investigadora debe mejorarla. Al respecto, es conveniente tomar en cuenta la naturaleza del producto investigado, que tal y como lo señala la propia empresa exportadora, los condensadores son productos que se fabrican bajo pedido del cliente y que difícilmente un tipo de condensador se vende a más de un cliente, por lo que la Secretaría considera como fiable la información presentada por la solicitante.

#### **Códigos de producto**

64. TI Brasil manifestó que los condensadores se fabrican de acuerdo con el diseño que proporciona el cliente, es decir, son "trajes a la medida", por lo que difícilmente un mismo condensador es solicitado por más de un cliente.

65. En la etapa final de la investigación, la empresa presentó una metodología para elaborar los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos y los vendidos en el mercado de la República Federativa de Brasil, de acuerdo con un documento del Área de Ingeniería de Desarrollo de Productos de la propia empresa. Dicha metodología describe a qué se refiere cada uno de los dígitos que integran los códigos de producto vendidos por TI Brasil en el periodo investigado en ambos mercados.

66. TI Brasil manifestó que la unidad de medida en la que comercializa los condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica tanto en sus ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos como en el mercado de la República Federativa de Brasil es piezas, mientras que la unidad de medida de la TIGIE correspondiente a la fracción arancelaria 8418.99.99, por la que ingresan las importaciones del producto investigado, es kilogramos, por lo que la empresa exportadora presentó el factor y la fuente documental para convertir piezas a kilogramos para cada código de producto vendido en los Estados Unidos Mexicanos y en el mercado de la República Federativa de Brasil durante el periodo investigado.

#### **Precio de exportación**

67. TI Brasil manifestó que durante el periodo investigado exportó a los Estados Unidos Mexicanos 7 códigos de producto de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica, de los cuales exportó 3 códigos directamente al cliente no relacionado y 4 códigos a través de una empresa importadora vinculada.

#### **Precio de exportación al cliente no relacionado**

68. Para acreditar el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de los 3 códigos de producto vendidos directamente al cliente no relacionado a que se refiere el punto anterior, TI Brasil presentó la totalidad de sus facturas de venta que realizó durante el periodo de investigación.

69. La Secretaría aceptó la información proporcionada por la empresa exportadora y calculó un precio de exportación promedio ponderado por código de producto en dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo para los condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica exportados a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado, de conformidad con el artículo 40 del RLCE.

La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen vendido.

#### **Ajustes**

70. TI Brasil manifestó que sus ventas al importador no relacionado, no estuvieron sujetas a reembolsos ni bonificaciones y propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular por concepto de crédito, embalaje, flete interno, flete y seguro externo.

#### **Crédito**

71. En lo referente al plazo, la empresa lo calculó a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción, adicionalmente la empresa presentó la tasa de interés de sus pasivos a corto plazo correspondiente al periodo investigado.

#### **Embalaje**

72. En lo referente a este concepto, la empresa calculó un factor para cada código de producto, el cual consiste en dividir los gastos que realizó por este concepto entre el número de piezas sometidas a embalaje. Para acreditar las cifras reportadas, la empresa presentó la fuente documental correspondiente al periodo investigado.

#### **Flete interno**

73. La empresa manifestó que cuenta con la información específica del transportista, por lo que aplicó los gastos efectivamente realizados por concepto de flete interno para cada una de las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de los condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica que realizó durante el periodo investigado.

#### **Flete y seguro externo**

74. La empresa manifestó que cuenta con la información específica del transportista, por lo que aplicó los gastos efectivamente realizados por concepto de flete y seguro externo para cada una de las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de los condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica que realizó durante el periodo investigado.

75. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de las ventas de TI Brasil a su cliente no relacionado, por los conceptos de crédito, embalaje, flete interno, flete y seguro externo, de acuerdo con la metodología y pruebas presentadas por la empresa exportadora, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, y 53 y 54 de su Reglamento.

#### **Precio de exportación al cliente relacionado**

76. Durante el periodo investigado, TI Brasil realizó ventas a los Estados Unidos Mexicanos de 4 códigos de producto de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica, a que se refiere el punto 67 de esta Resolución, a través de una empresa importadora vinculada, por lo que la Secretaría calculó el precio de exportación reconstruido de acuerdo con lo establecido en los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE, y 50 y 51 del RLCE.

77. La Secretaría calculó el precio de exportación reconstruido a partir del precio al que la importadora vinculada vendió el producto investigado a un cliente no relacionado en los Estados Unidos Mexicanos. Para ello, dedujo de estos precios todos los gastos en los que se incurrió entre la exportación de TI Brasil y la reventa de la importadora vinculada, incluido un monto por concepto de gastos generales. Adicionalmente, dedujo un monto correspondiente a la utilidad generada por la importación y distribución realizada por la importadora vinculada de acuerdo con la metodología e información presentadas por la empresa.

78. La empresa importadora vinculada manifestó que en algunos casos aplicó un proceso adicional a la mercancía importada lo que genera costos adicionales y que tales costos deberían ser ajustados al precio al primer cliente no relacionado. La empresa presentó información relativa a dichos procesos y calculó un monto por tipo de condensador.

79. En lo referente a los gastos generales de la empresa importadora vinculada, calculó un factor, dicho factor lo obtuvo al dividir los ingresos netos entre los gastos de venta de la empresa correspondientes al periodo investigado. Dicho factor lo aplicó a las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos.

80. Con respecto a la utilidad, la empresa importadora vinculada manifestó que durante el periodo investigado no obtuvo utilidades, por lo que calculó un factor correspondiente al año inmediato anterior al periodo investigado, dicho factor lo obtuvo al dividir los ingresos netos entre la utilidad reportada de la empresa. El factor lo aplicó a las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos.

81. La empresa aplicó al precio de venta del primer cliente no relacionado las deducciones a que hacen referencia los puntos 78 a 80 de esta Resolución y obtuvo el precio al primer cliente no relacionado en la bodega del importador vinculado. A este precio, la empresa aplicó las deducciones por concepto de flete de la frontera a la planta del importador relacionado y los gastos aduanales.

82. Adicionalmente, la empresa reportó los gastos en los que incurrió por concepto de impuesto ad valorem y derechos de trámite aduanal relacionados con las ventas de exportación de los

condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica que realizó a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.

**83.** Una vez puesto el precio en la frontera, TI Brasil propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular por concepto de flete marítimo, flete terrestre y embalaje.

**Flete marítimo**

**84.** La empresa manifestó que cuenta con la información específica del transportista, por lo que aplicó los gastos efectivamente realizados por concepto de flete y seguro externo para cada una de las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de los condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica que realizó durante el periodo investigado.

**Flete interno**

**85.** La empresa manifestó que cuenta con la información específica del transportista, por lo que aplicó los gastos efectivamente realizados por concepto de flete interno para cada una de las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de los condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica que realizó durante el periodo investigado.

**Embalaje**

**86.** En lo referente a este concepto, la empresa calculó un factor para cada código de producto, el cual consiste en dividir los gastos que realizó por este concepto entre el número de piezas sometidas a embalaje. Para acreditar las cifras reportadas, la empresa presentó la fuente documental correspondiente al periodo investigado.

**87.** La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de las ventas de TI Brasil a su cliente relacionado, por los conceptos de flete marítimo, flete terrestre y embalaje, de acuerdo con la metodología y pruebas presentadas por la empresa exportadora, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE.

**88.** A partir de las ventas al primer cliente no relacionado reportadas por la empresa importadora vinculada, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado por código de producto en dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo de los condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica, de conformidad con los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping y 40 del RLCE. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen vendido.

**Valor normal**

**89.** Por lo mencionado en el punto 64 de esta Resolución, la empresa exportadora manifestó que no realizó ventas en el mercado de la República Federativa de Brasil ni exportó a terceros países mercancías clasificadas en códigos de producto idénticos a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.

**90.** Por lo anterior, la empresa propuso para el cálculo del valor normal las siguientes opciones:

**A.** Códigos de producto similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, vendidos en el mercado de la República Federativa de Brasil durante el periodo investigado; y **B.** El valor reconstruido de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

**Opción códigos similares**

**91.** La empresa exportadora propuso como criterios de selección de los códigos de producto vendidos en el mercado de la República Federativa de Brasil, similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, los siguientes: **A.** Geometría del condensador; **B.** Peso del condensador; y **C.** Costos de producción.

**92.** Con respecto al primer criterio, TI Brasil proporcionó información y pruebas sobre la geometría de los productos exportados a los Estados Unidos Mexicanos y de los vendidos en el mercado de la República Federativa de Brasil. La empresa manifestó que para 3 de los 7 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos, a que se refiere el punto 67 de esta Resolución, no fue posible encontrar un código de producto vendido en el mercado de la República Federativa de Brasil con la misma geometría, por lo que propuso calcular el valor normal de estos códigos conforme a la opción de valor reconstruido.

**93.** Para los 4 códigos de producto restantes, TI Brasil propuso seleccionar los códigos de producto vendidos en el mercado de la República Federativa de Brasil de idéntica geometría y cuyo peso en kilogramos se encontrara en un rango determinado, por arriba o por debajo del peso del código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos. Dicho porcentaje fue establecido por la propia empresa de acuerdo con criterios estadísticos.

**94.** En relación con el tercer criterio, la empresa propuso seleccionar los códigos de producto vendidos en el mercado interno que una vez que cumplieran con los criterios de geometría y peso, tuvieran costos de producción cuya variación no fuera superior a un determinado porcentaje establecido por TI Brasil.

**95.** La empresa integró los costos de producción considerando los costos de materiales y componentes directos, costos de mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación. TI Brasil presentó como respaldo documental de las cifras con las que integró los costos de producción dos diferentes fuentes de información. En cada una de las fuentes se detalla, para cada código de producto, las cantidades de

materiales y componentes en kilogramos, así como las etapas de fabricación y el tiempo empleado de mano de obra en el proceso de fabricación de cada uno de los condensadores.

**96.** La Secretaría analizó las fuentes documentales presentadas por TI Brasil tanto en el segundo periodo de ofrecimiento de pruebas como en su respuesta al requerimiento de información adicional que le formuló la Secretaría y encontró que las cifras de las dos fuentes documentales a que hace referencia el punto anterior reportaban cantidades distintas de mano de obra empleada y materia prima utilizada en la producción mensual para un mismo código de producto. Esta situación se repitió en las cifras de todos los códigos de producto presentados por la empresa exportadora.

**97.** Por lo descrito en el punto anterior, la Secretaría requirió a TI Brasil que aclarara la razón de tales discrepancias. La empresa señaló que las diferencias se debían a que para una de las dos fuentes de información mencionadas en el punto anterior, su sistema contable no puede generar el reporte correspondiente al periodo investigado, por lo que las discrepancias entre las fuentes documentales se debe a que una de ellas reporta información correspondiente al periodo investigado, mientras que la otra sólo reporta información de la fecha en que se realiza la consulta.

**98.** Adicionalmente, la empresa presentó para cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado la fuente documental que reporta las cifras de los costos de materiales y componentes directos, así como las cantidades de mano de obra empleada y materia prima utilizada en la producción mensual correspondientes al periodo investigado.

**99.** La Secretaría descartó la opción de calcular el valor normal de los códigos de producto vendidos en el mercado de la República Federativa de Brasil similares a los 4 exportados a los Estados Unidos Mexicanos a que se refiere el punto 67 de esta Resolución, debido a que la empresa exportadora no presentó información para respaldar el umbral de variaciones en costos de producción utilizado como tercer criterio de selección de los códigos de producto similares, de acuerdo con lo señalado en el punto 94 de esta Resolución. Por tal motivo, la Secretaría no estuvo en condiciones de determinar que los límites del umbral no fueron determinados de manera arbitraria por la propia empresa exportadora, con lo que la selección de códigos de producto puede presentar importantes sesgos.

#### **Opción valor reconstruido**

**100.** Por las razones expuestas en los puntos 92 y 99 de esta Resolución, la Secretaría determinó el cálculo del valor normal mediante la opción de valor reconstruido para los 7 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos por la empresa TI Brasil durante el periodo investigado, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 de la LCE y 46 del RLCE.

**101.** En lo referente a los costos de materiales y componentes directos por código de producto para cada mes del periodo investigado, la empresa exportadora propuso obtener las cantidades de materia prima para fabricar cada código de producto de la fuente documental a que hace referencia el punto 98 de esta Resolución y posteriormente multiplicar estas cantidades por el costo unitario de dichos insumos, reportado por la empresa de forma mensual.

**102.** Con respecto al cálculo de los costos de mano de obra directa por código de producto para cada mes del periodo investigado, la empresa propuso obtener el tiempo empleado en cada etapa del proceso de producción del producto investigado de la fuente documental que se menciona en el punto 98 de esta Resolución, y posteriormente multiplicar estas cantidades por el costo de mano de obra directa, reportado por la empresa de forma mensual.

**103.** En el caso del cálculo de los gastos indirectos de fabricación por código de producto para cada mes del periodo investigado, la empresa exportadora propuso una metodología para calcular los gastos en la planta que no están directamente relacionados con la producción de la mercancía investigada y posteriormente multiplicar estos gastos, expresados en horas de trabajo de acuerdo con la fuente documental mencionada en el punto 98 de esta Resolución, por el costo de la mano de obra indirecta reportado por la empresa de forma mensual.

**104.** Con respecto a los gastos generales, la empresa exportadora los calculó al dividir los gastos administrativos, de venta y de carácter general entre los costos de venta de TI Brasil correspondientes al periodo investigado, reportados en sus estados financieros.

**105.** En lo referente a la utilidad, la empresa calculó un factor al dividir la utilidad antes de impuestos entre los costos de venta de TI Brasil correspondientes al periodo investigado, reportados en sus estados financieros.

**106.** A partir de la información presentada por la empresa exportadora TI Brasil, la Secretaría calculó el valor normal reconstruido promedio ponderado por código de producto en dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo de los condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica, de conformidad con el artículo 40 del RLCE. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen producido.

**107.** La Secretaría aceptó la información y metodología presentadas por la empresa exportadora para efectos de determinar los costos de producción, los gastos generales y el margen de utilidad de cada uno de los 7 códigos de producto que se señalan en el punto 100 de esta Resolución, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 2.2.1.1 y 2.2.2 del Acuerdo Antidumping y 46 del RLCE.

**Margen de discriminación de precios**

**108.** De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 64 a 107 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE y 38 y 39 del RLCE, la Secretaría determinó que las importaciones de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica originarias de la República Federativa de Brasil, clasificadas en la fracción arancelaria 8418.99.99 de la TIGIE, provenientes de la empresa TI Brasil no se realizaron en condiciones de discriminación de precios.

**Marcegaglia**

**109.** En la etapa final de la investigación, la empresa exportadora Marcegaglia presentó argumentos y pruebas complementarias en relación con la resolución preliminar del caso, la respuesta a los requerimientos de información adicional formulados por la Secretaría y alegatos finales. La información presentada y las consideraciones realizadas por la Secretaría se describen en los puntos 110 a 131 de esta Resolución.

**Códigos de producto**

**110.** Marcegaglia presentó información relativa a la conformación de sus códigos de producto, en la cual señala que el código no revela información física y técnica de los condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica, sin embargo, presentó información relativa a las características técnicas y físicas de los condensadores con la finalidad de seleccionar los productos vendidos en el mercado de la República Federativa de Brasil comparables a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

**111.** La empresa exportadora Marcegaglia manifestó que los condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica son mercancías fabricadas de acuerdo con las especificaciones del cliente, es decir, son trajes a la medida, razón por la que no realizó ventas en su mercado interno ni en terceros mercados de exportación de códigos de producto idénticos a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

**Precio de exportación**

**112.** Marcegaglia manifestó que durante el periodo investigado exportó a los Estados Unidos Mexicanos 10 códigos de producto de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica. Para acreditar el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, la empresa exportadora presentó copia simple de la totalidad de las facturas de ventas de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica exportados a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.

**113.** La Secretaría aceptó la información proporcionada por la empresa exportadora y calculó un precio de exportación promedio ponderado por código de producto en dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo para los condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica exportados a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado, de conformidad con el artículo 40 del RLCE. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen vendido.

**Ajustes**

**114.** La empresa Marcegaglia propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular por concepto de crédito, flete interno y otros gastos.

**Crédito**

**115.** En lo referente al plazo, la empresa lo calculó a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción, adicionalmente la empresa presentó la tasa con la que fueron financiadas sus ventas de exportación correspondiente al periodo investigado.

**Flete interno y otros gastos**

**116.** La empresa exportadora presentó copias de los documentos que acreditan los gastos efectuados por dichos conceptos en las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica realizadas en el periodo investigado.

**117.** La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de las ventas de Marcegaglia por los conceptos de crédito, flete interno y otros gastos, de acuerdo con la metodología y pruebas presentadas por la empresa exportadora, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE.

**Valor normal**

**118.** Por las razones descritas en el punto 111 de esta Resolución, Marcegaglia presentó una metodología para la selección de los códigos de producto similares vendidos en su mercado interno.

**119.** Marcegaglia manifestó que los condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica son fabricados con las mismas materias primas y tienen el mismo proceso productivo. Las diferencias entre los condensadores se debe al tamaño y al número de alambres y tubos. La empresa señaló que el peso del tubo y del alambre determina el 99 por ciento del peso total de los condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica y que éstos representan la proporción mayor de los costos de producción. Por esta razón, la empresa consideró el peso total del condensador como el criterio fundamental para la selección de los códigos de producto similares. La empresa estableció un límite máximo de variación de 5

por ciento con respecto al peso del condensador exportado a los Estados Unidos Mexicanos, y una vez aprobado este primer criterio, propuso siete variables adicionales.

**120.** Las otras siete variables que Marcegaglia consideró fueron: A. El peso del tubo; B. El área de la pintura; C. La distancia entre centro de serpentina; D. El número de alambres; E. El peso total del alambre;

F. El número de tubos, y G. El número de curvas de la "segunda dobra". Sin embargo, la empresa exportadora no definió rangos mínimos y máximos de diferencia para cada una de las variables mencionadas.

**121.** Para seleccionar los códigos de producto vendidos en el mercado de la República Federativa de Brasil comparables a cada uno de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos, la empresa escogió los códigos que cumplieran con el criterio de la diferencia en peso total de más menos 5 por ciento.

**122.** La Secretaría analizó la propuesta de Marcegaglia para seleccionar los códigos de producto vendidos en el mercado de la República Federativa de Brasil similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos y encontró que para 3 de los 10 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos, los códigos seleccionados en el mercado de la República Federativa de Brasil no cumplieron con el criterio de 5 por ciento de variación en peso establecido por la propia empresa exportadora, ya que seleccionó códigos de producto con diferencias en peso de hasta 17 por ciento. Los códigos de producto para los cuales la empresa exportadora no respetó su propio criterio de selección representaron el 44 por ciento del total de sus exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.

**123.** Para 3 de los 7 códigos de producto restantes, la Secretaría encontró que del total de códigos similares seleccionados por Marcegaglia solamente uno cumplió con el criterio de 5 por ciento de variación en peso, sin embargo, la empresa no propuso ese código como el comparable con el exportado a los Estados Unidos Mexicanos sino que seleccionó otros códigos de producto que, como se señaló, no cumplieron con el principal criterio propuesto por la propia empresa exportadora. Estos 3 códigos de producto representaron el 47 por ciento del total de sus exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.

**124.** Por las razones expuestas en los puntos 119 a 123 de esta Resolución, la Secretaría descartó utilizar los códigos de producto similares propuestos por la empresa y requirió a Marcegaglia información relativa al valor reconstruido de cada uno de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.

**125.** La empresa Marcegaglia presentó información relativa a los costos de producción, gastos generales, así como una utilidad razonable para cada uno de los códigos de producto que exportó a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.

**126.** En lo referente a los costos de producción, la empresa exportadora presentó, por código de producto, información para cada uno de los meses en los que fabricó cada condensador, dicha información refiere a los costos de materiales y componentes directos, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación, reportados en su contabilidad.

**127.** Con respecto a los gastos generales, la empresa los calculó al dividir los ingresos anuales de la empresa entre los costos de producción de Marcegaglia correspondientes al periodo investigado, reportados en su contabilidad.

**128.** En lo referente a la utilidad la empresa presentó la utilidad a nivel del corporativo que aparece en su estado de resultados correspondiente al periodo investigado.

**129.** La Secretaría aceptó la información y metodología presentadas por la empresa exportadora para efectos de determinar los costos de producción, los gastos generales y el margen de utilidad de cada uno de los 10 códigos de producto que se señalan en el punto 112 de esta Resolución, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 2.2.1.1 y 2.2.2 del Acuerdo Antidumping y 46 del RLCE.

**130.** A partir de información presentada por Marcegaglia, la Secretaría calculó un valor normal reconstruido promedio ponderado por código de producto en dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo de los condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica, de conformidad con el artículo 40 del RLCE. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen producido.

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

**131.** De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 110 a 130 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE y 38 y 39 del RLCE, la

Secretaría determinó que las importaciones de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica originarias de la República Federativa de Brasil, clasificadas en la fracción arancelaria 8418.99.99 de la TIGIE, provenientes de la empresa Marcegaglia, no se realizaron en condiciones de discriminación de precios durante el periodo investigado.

#### **Análisis de daño importante, amenaza de daño importante y causalidad**

**132.** Con base en lo descrito en los puntos 114 y 115 de la resolución preliminar y la información que consta en el expediente administrativo, se observó que prácticamente la totalidad de las importaciones originarias de la República Federativa de Brasil correspondieron a condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica producidos por TI Brasil y Marcegaglia.

**133.** Por lo señalado anteriormente y de conformidad con los resultados del análisis de discriminación de precios a que se hace alusión en los puntos 108 y 131 de esta Resolución, resulta innecesario valorar y describir el análisis de daño y causalidad, ya que al no existir un volumen de importaciones en condiciones de discriminación de precios, no podría configurarse la existencia de una práctica desleal de comercio internacional, en términos de lo establecido en el artículo 28 de la LCE.

**134.** En conclusión, tanto el comportamiento de las importaciones como el desempeño de la industria nacional descrito en los puntos 110 al 228 de la resolución preliminar, mismos que incluyen: **A.** El análisis de importaciones investigadas, tanto en términos absolutos como en relación con la producción nacional y el consumo interno; **B.** El posible efecto sobre los precios nacionales de dichas mercancías, y **C.** La posible repercusión de las importaciones investigadas sobre diversos factores e índices económicos pertinentes de la rama de producción nacional, así como la afectación sobre la industria nacional de Sparvel, pudo ser causada, en todo caso, por otros factores distintos a las presuntas importaciones efectuadas en condiciones de dumping, en términos de lo previsto en el artículo 3.5 del Acuerdo Antidumping y 69 del RLCE.

#### **Conclusión**

**135.** En virtud de que no se encontraron elementos que demostraran la existencia de una práctica desleal de comercio internacional se propone concluir la investigación sin la imposición de cuotas compensatorias por lo que con fundamento en los artículos 5.10 del Acuerdo Antidumping, 59 fracción III de la LCE y 83 fracción II del RLCE, es procedente emitir la siguiente

#### **RESOLUCION**

**136.** Se declara concluido el presente procedimiento administrativo de investigación en materia de prácticas de desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, sin la imposición de cuotas compensatorias definitivas a las importaciones de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 8418.99.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Federativa de Brasil, independientemente del país de procedencia.

**137.** 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.

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

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

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

México, D.F., a 24 de enero de 2006.- El Secretario de Economía, **Sergio Alejandro García de Alba Zepeda**.- Rúbrica.