

DOF: 11/09/2018**RESOLUCIÓN Preliminar de la investigación antidumping sobre las importaciones de hule polibutadieno estireno en emulsión originarias de los Estados Unidos de América, República de Polonia, República de Corea y Japón, independientemente del país de procedencia.****Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Secretaría de Economía.**

RESOLUCIÓN PRELIMINAR DE LA INVESTIGACIÓN ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE HULE POLIBUTADIENO ESTIRENO EN EMULSIÓN ORIGINARIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, REPÚBLICA DE POLONIA, REPÚBLICA DE COREA Y JAPÓN, INDEPENDIEMENTE DEL PAÍS DE PROCEDENCIA

Visto para resolver en la etapa preliminar el expediente administrativo 03/17 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) de la Secretaría de Economía (la "Secretaría"), se emite la presente Resolución de conformidad con los siguientes

RESULTANDOS**A. Solicitud**

1. El 11 de abril de 2017 Industrias Negromex, S.A. de C.V. ("Negromex" o la "Solicitante"), solicitó el inicio de la investigación administrativa por prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, sobre las importaciones de hule polibutadieno estireno en emulsión ("hule SBR"), incluidas las definitivas y temporales, así como las que ingresen al amparo de la Regla Octava de las complementarias ("Regla Octava") para la aplicación de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE), originarias de los Estados Unidos de América ("Estados Unidos"), República de Polonia ("Polonia"), República de Corea ("Corea") y Japón, independientemente del país de procedencia.

B. Inicio de la investigación

2. El 10 de agosto de 2017 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la Resolución de inicio de la investigación antidumping (la "Resolución de Inicio"). Se fijó como periodo de investigación el comprendido del 1 de noviembre de 2015 al 31 de octubre de 2016 y como periodo de análisis de daño el comprendido del 1 de noviembre de 2013 al 31 de octubre de 2016.

C. Producto investigado**1. Descripción general**

3. El producto objeto de investigación es hule SBR en emulsión, cuyas composiciones de butadieno con estireno en distintas proporciones están dentro del rango de 22.5% a 62.5% de butadieno en peso, el cual se clasifica con las series 1500 (polímeros polimerizados en frío no extendidos), 1700 (polímeros fríos extendidos con aceite) y 1900 (alto estireno), conforme al sistema numérico del International Institute of Synthetic Rubber Producers (IISRP). Dicha mercancía es conocida genéricamente y comercialmente como hule polibutadieno estireno, caucho estireno butadieno, caucho SBR o hule SBR en emulsión.

2. Características

4. El hule SBR es el caucho sintético más utilizado a nivel mundial y corresponde a un copolímero (polímero formado por la polimerización de una mezcla de dos o más monómeros) del Estireno y el 1,3-Butadieno. De acuerdo a los códigos del IISRP, los copolímeros de hule SBR se clasifican en las siguientes categorías:

- a. serie 1000: Copolímeros obtenidos por copolimerización en caliente;
- b. serie 1500: Copolímeros obtenidos por copolimerización en frío, cuyas propiedades dependen de la temperatura de reacción y del contenido de estireno y emulsificante. La variación de estos parámetros afecta el peso molecular y, por tanto, las propiedades de la mezcla vulcanizada;
- c. serie 1700: Serie SBR 1500 extendida con aceite;
- d. series 1600 y 1800: Se mezcla negro de humo con goma SBR 1500 durante la producción, mediante la incorporación de una dispersión acuosa de negro de humo con el látex de SBR previamente extendido con aceite, para obtener una mezcla maestra cercana al producto final, luego de la coagulación y secado, y
- e. series 1900 o con alto contenido de estireno: Hule con alto contenido de estireno usado principalmente como reforzante en la industria del calzado.

5. Los hules SBR polimerizados en frío tienen menor cantidad de ramificaciones que los polimerizados en caliente, por lo que su procesamiento es mejor, principalmente en relación al bandeado en molinos y al encogimiento posterior al calandreado. Comparados con otros polímeros, los hules SBR polimerizados en emulsión ofrecen las siguientes ventajas: buena resistencia a la abrasión, buenas propiedades físicas, resistencia al ozono, buena elasticidad y buenas propiedades de esfuerzo a la deformación.

6. Las principales características físicas y químicas del hule SBR son la viscosidad Mooney y la dureza (en el caso del hule SBR serie alto estireno), así como los contenidos de estireno y aceite (en el caso del hule SBR serie 1700). Al respecto, en el expediente administrativo obra información en la que se incluyen, tanto los parámetros específicos de cada uno de los tipos de producto objeto de investigación, como los rangos específicos para cada uno de los rubros, de cada una de las series de hule SBR fabricados en los países investigados, así como copia de las hojas técnicas correspondientes, además del documento del IISRP.

3. Tratamiento arancelario

7. El hule SBR ingresa por las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE, cuya descripción es la siguiente:

Descripción arancelaria	
Codificación arancelaria	Descripción
Capítulo 40	Caucho y sus manufacturas.
Partida 4002	Caucho sintético y caucho facticio derivado de los aceites, en formas primarias o en placas, hojas o tiras; mezclas de productos de la partida 40.01 con los de esta partida, en formas primarias o en placas, hojas o tiras.
	-Caucho estireno-butadieno (SBR); caucho estireno-butadieno carboxilado (XSBR):
Subpartida 4002.19	--Los demás.
Fracción 4002.19.01	Poli (butadieno-estireno), con un contenido reaccionado de 90% a 97% de butadieno y de 10% a 3% respectivamente, de estireno.
Fracción 4002.19.02	Poli (butadieno-estireno), excepto lo comprendido en la fracción 4002.19.01.
Fracción 4002.19.03	Soluciones o dispersiones de poli (butadieno-estireno).
Fracción 4002.19.99	Los demás

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

8. La unidad de medida para las operaciones comerciales y para la TIGIE es el kilogramo.

9. De acuerdo con el SIAVI, se observó que las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE están sujetas a aranceles de 7%, 9%, 10% y 5%, respectivamente; mientras que las importaciones realizadas a través de dichas fracciones arancelarias provenientes de los países con los que México tiene acuerdos comerciales se encuentran exentas de arancel, salvo en el caso de Panamá, cuyas importaciones tienen un arancel de 4.2%, 5.4%, 6% y 3.6%, respectivamente.

4. Proceso productivo

10. Dependiendo del producto final deseado, los principales insumos utilizados en la elaboración del hule SBR son estireno y butadieno para las series 1500 y alto estireno, mientras que en el caso de la serie 1700, también se incluye aceite. La información que obra en el expediente administrativo indica que el proceso de producción del hule SBR es idéntico en todos los países donde se fabrica.

11. El proceso de producción de hule SBR en forma continua comprende las siguientes fases:

- se carga el monómero butadieno estireno en una emulsión preparada o en una solución de ciclohexano y se deposita en reactores de polimerización, junto con agentes activadores, modificadores, un indicador y un catalizador;
- al término de esta reacción, se descargan los reactores en tanques de mezclado y esta emulsión (látex) se somete a coagulación, en donde se separan el agua y los grumos de hule;
- en el proceso de solución se recupera el solvente en varias etapas, y
- finalmente, los grumos resultantes se secan y se comprimen para darles su forma final en pacas, para envolverse y guardarse en cajas de cartón y de madera para su distribución final.

12. Para sustentar lo anterior, Negromex presentó la descripción del proceso de fabricación de hule SBR y

una ilustración del mismo, obtenidas de la publicación del IISRP, así como una descripción de su propio proceso de producción. Asimismo, reiteró que, debido a que el 80% de los productores a nivel mundial son miembros del IISRP, dicha información es representativa del proceso productivo de la mercancía objeto de investigación, independientemente del lugar en que se fabrique.

13. La Solicitante señaló que el proceso productivo del hule SBR, al ser un commodity, es prácticamente el mismo para las series 1500, 1700 y alto estireno, ya que emplean los mismos insumos o materias primas (estireno y butadieno), y para obtener el hule SBR de la serie 1700 sólo se agrega al proceso un aditivo o aceite, o bien, una mayor cantidad de estireno para fabricar el hule SBR de la serie de alto estireno. Asimismo, indicó que no le es posible obtener el proceso de producción que específicamente tienen las empresas productoras y exportadoras domiciliadas en cada uno de los países investigados, porque ninguna de ellas lo da a conocer; sin embargo, al ser miembros del IISRP, las empresas de los países miembros reconocen seguir el mismo proceso productivo que se da a conocer en la publicación del Instituto.

5. Normas

14. Las normas aplicables al producto objeto de investigación son las siguientes: ASTM D1646, ASTM D5775, ASTM D5774, ASTM D2240 y NOM T-34-1988, relativas a la fabricación y usos del hule SBR.

6. Usos y funciones

15. El producto objeto de investigación se emplea como insumo para la fabricación de neumáticos, calzado, artículos industriales, adhesivos, selladores, goma de mascar, materiales no tejidos, saturación y recubrimiento de papel y textil.

D. Convocatoria y notificaciones

16. Mediante la Resolución de Inicio, la Secretaría convocó a las importadoras y exportadoras del producto objeto de investigación y a cualquier persona que considerara tener interés jurídico en el resultado de la investigación, para que comparecieran a presentar los argumentos y las pruebas que estimaran pertinentes.

17. La Secretaría notificó el inicio de la investigación antidumping a la Solicitante, a las importadoras y exportadoras de que tuvo conocimiento y a los gobiernos de Estados Unidos, Polonia, Corea y Japón. Con la notificación les corrió traslado de la versión pública de la solicitud de inicio, de la respuesta a la prevención y sus respectivos anexos, así como de los formularios oficiales de investigación, con el objeto de que formularan su defensa.

E. Partes interesadas comparecientes

18. Las partes interesadas acreditadas, que comparecieron en tiempo y forma al presente procedimiento, son las siguientes:

1. Solicitante

Industrias Negromex, S.A. de C.V.
Misantla No. 21
Col. Roma Sur
C.P. 06760, Ciudad de México

2. Importadores

Bridgestone de México, S.A. de C.V.
Pedregal No. 24
Edificio Virreyes, piso 14
Col. Molino del Rey
C.P. 11040, Ciudad de México

Comercial Sofer, S.A. de C.V.
Horacio No. 124, interior 1103
Col. Polanco
C.P. 11560, Ciudad de México

Compañía Hulera Tornel, S.A. de C.V.
Mercaderes No. 62
Col. San José Insurgentes
C.P. 03900, Ciudad de México

Crepe del Bajío, S.A. de C.V.
Blvd. Circuito Siglo XXI No. 139-A
Ejido San Carlos La Roncha
C.P. 37672, León, Guanajuato

Germán Antonio Olague Almonasi
Calzada de Las Águilas No. 3139
Col. Villa Verdún
C.P. 01810, Ciudad de México

Hules Banda, S.A. de C.V.
Río Duero No. 31
Col. Cuauhtémoc
C.P. 06500, Ciudad de México

Industrias de Hule Galgo, S.A. de C.V.
Paseo de España No. 90-PH
Col. Lomas Verdes, 3ra. Sección
C.P. 53125, Naucalpan de Juárez, Estado de México

Pirelli Neumáticos, S.A. de C.V.
Paseo de los Tamarindos No. 400-B, pisos 8 y 9
Col. Bosques de las Lomas
C.P. 05120, Ciudad de México

3. Exportadores

JSR Trading Co. Ltd.
Pedregal No. 24
Edificio Virreyes, piso 14
Col. Molino del Rey
C.P. 11040, Ciudad de México

LG Chem, Ltd.
Martín Mendalde No. 1755-PB

Col. Del Valle
C.P. 03100, Ciudad de México

Synthos Dwory 7 spółka z ograniczon odpowiedzialności spółka jawna
Guillermo González Camarena No. 1000, despacho A-201
Col. Zedec Santa Fe
C.P. 01210, Ciudad de México

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

4. Gobiernos

Comisión Europea
Paseo de la Reforma No. 1675
Col. Lomas de Chapultepec
C.P. 11000, Ciudad de México

Embajada de Polonia en México
Cracovia No. 40
Col. San Ángel
C.P. 01000, Ciudad de México

5. Otros

Cámara Nacional de la Industria Hulera
Paseo de los Tamarindos No. 400-B, pisos 8 y 9
Col. Bosques de las Lomas
C.P. 05120, Ciudad de México

F. Argumentos y medios de prueba

1. Prórrogas

19. La Secretaría otorgó una prórroga de diez días hábiles a los importadores Bridgestone de México, S.A. de C.V. ("Bridgestone"), Compañía Hulera Tornel, S.A. de C.V. ("Tornel"), Germán Antonio Olague Almonasi, Hules Banda, S.A. de C.V. ("Hules Banda"), Industrias de Hule Galgo, S.A. de C.V. ("Hule Galgo") y Pirelli Neumáticos, S.A. de C.V. ("Pirelli"); a los exportadores JSR Trading Co. Ltd. ("JSR Trading"), LG Chem, Ltd. ("LG Chem"), Synthos Dwory 7 spółka z ograniczon odpowiedzialności spółka jawna. ("Synthos") y Zeon Corporation ("Zeon"), así como a la Cámara Nacional de la Industria Hulera (CNIH), para que presentaran su respuesta al formulario oficial, los argumentos y las pruebas correspondientes al primer periodo de ofrecimiento de pruebas. El plazo venció el 5 de octubre de 2017.

2. Importadores

a. Bridgestone

20. El 5 de octubre de 2017 Bridgestone manifestó:

- A. La determinación de valor normal mediante reconstrucción en la Resolución de Inicio es improcedente, al no tener una lógica jurídica y económica que sustente su metodología de cálculo, ya que Negromex señaló que no contaba con una fuente directa de la que pudiera obtener los precios internos en el mercado de Estados Unidos de hule SBR en emulsión, por lo que recurrió a la consultora Information Holding System (IHS) para que le proporcionara información sobre los precios del producto investigado y esta última únicamente le proporcionó referencias de precios de las series 1500 y 1700, a partir de los cuales determinó los valores correspondientes a la serie 1900 mediante una metodología no descrita y mucho menos confiable, ignorando por completo el valor y volumen de las ventas de las otras series, así como las características esenciales de cada serie que diferencian su calidad y precio en el mercado interno.
- B. Negromex calculó un promedio del precio de las series 1500, 1700 y 1900, siendo que se trata de productos diferenciados, cuyos precios son significativamente desiguales, ya que el precio promedio del hule SBR serie 1500 es 31.3% superior al de la serie 1700.
- C. Un promedio aritmético simple asume implícitamente que todas las operaciones promediadas tienen la misma representatividad, es decir, todas las operaciones son ponderadas equitativamente, lo que implicaría que en el periodo investigado, las tres series de hule SBR fueron vendidas en las mismas cantidades y a los mismos valores; supuesto implícito que es muy difícil de observar en los mercados, debido al dinamismo del comercio, sobretodo el de Estados Unidos; sin perjuicio de que Negromex no proporcionó evidencia o análisis alguno que sustente la validez de utilizar un precio promedio simple como representativo del valor normal del producto en el mercado de Estados Unidos.
- D. Negromex señaló que el costo de producción de la serie 1500 proporcionado por IHS no considera el gasto por depreciación, por lo que infundadamente Negromex estimó dicho gasto utilizando el propio, sin ofrecer pruebas o análisis de comparabilidad económica mediante los cuales se pueda desprender que los costos de producción del hule SBR en Estados Unidos incluyen un componente de gasto de depreciación similar al de la rama de producción nacional.

- E.** Si bien Negromex aclara que los procesos productivos de hule SBR son muy similares a nivel mundial, ello no implica que los costos de producción puedan ser comparables entre México y Estados Unidos y, por lo tanto, sustituibles, debido a que la comparación de los costos de producción debe basarse en factores tales como la productividad, la existencia de economías a escala, precio de los insumos, entre otros.
- F.** El uso de tantas estimaciones y cálculos infundados en la solicitud de inicio de la presente investigación dio como resultado que los costos de producción fueran más altos que los precios de venta, por lo que no hubo manera de considerar a las operaciones analizadas como hechas en el curso de operaciones comerciales normales, lo que convenientemente justificó la reconstrucción del valor normal promediado para las tres series del producto.
- G.** En su respuesta a la prevención, Negromex señaló que era imposible resumir referencias numéricas, por lo que no dio mayor explicación en cuanto a la metodología y las referencias utilizadas para el cálculo de los precios de producción y el valor normal reconstruido, de lo que resulta evidente que, maliciosamente, Negromex se basó en información incompleta respecto de los precios en el mercado interno y los costos de producción para evitar utilizar los precios en Estados Unidos y justificar que las operaciones no estaban dadas en condiciones comerciales normales, argumentando que era procedente la reconstrucción; conclusión que resulta ilegal e infundada.
- H.** Negromex agregó la utilidad proporcionada por IHS a la base de costos de producción para obtener su valor normal reconstruido, sin embargo, la propia Negromex había concluido previamente que el precio del hule SBR en el mercado interno de Estados Unidos estaba por debajo de su costo de producción, lo cual no sería posible si la consultora IHS proporcionó información que indica una utilidad positiva obtenida para el hule SBR en el mercado de Estados Unidos; lo que refuerza la conclusión de que los costos de producción calculados por Negromex son incorrectos.
- I.** La Resolución de Inicio es ilegal, toda vez que la reconstrucción del valor normal es improcedente, al no satisfacer los elementos establecidos en el artículo 2.2.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (el "Acuerdo Antidumping"); puesto que, para que Negromex pudiera descalificar el uso del valor normal como realizado en el curso de operaciones comerciales normales, tenía que haber presentado pruebas de que las operaciones se efectuaron en un periodo prolongado, en cantidades sustanciales y a precios que no permitan recuperar todos los costos dentro de un periodo razonable y, por su parte, la Secretaría debió comprobar que se tomaron en consideración los señalamientos de las notas al pie del Acuerdo Antidumping respecto de las especificaciones del tiempo prolongado (mínimo seis meses a un año) y que las diferencias de las medias ponderadas de costos unitarios y de precios de venta no representen menos del 20% del volumen vendido, siendo necesario comprobarlos todos, es decir, dichos elementos son acumulativos y no opcionales para que el solicitante seleccione con cuales quiere cumplir o con cuáles no.
- J.** Negromex alude incorrectamente que lo que generó afectación a la rama de producción nacional es el precio de las importaciones investigadas en presuntas condiciones de discriminación de precios; sin embargo, resulta razonable asumir que el precio del butadieno, que es la principal materia prima utilizada para la fabricación de hule SBR, representa un factor clave para la determinación del precio del hule SBR.
- K.** Para dar evidencia de la relación que guarda el precio del butadieno con el precio del hule SBR, examinó el Índice de Precios al Productor (IPP) del Buró de Estadísticas Laborales del Departamento de Trabajo de Estados Unidos, con base en el cual pudo constatar una fuerte correlación entre los precios del butadieno y estireno con los precios del hule SBR, en donde los niveles de precios de butadieno y estireno se han mantenido con tasas de crecimiento negativas durante los tres años del periodo analizado y esto, a su vez, ha generado que los precios del hule SBR también se hayan mantenido deprimidos durante dicho periodo, toda vez que el IPP permite obtener información desagregada, de manera muy específica.
- L.** Un estudio industrial sobre el hule SBR realizado por Grand View Research Inc., revela que la disminución observada en el nivel de precios del butadieno afectó a la rama de producción nacional a través de la relación causal que guarda con la determinación del precio del hule SBR e inclusive, en el informe anual 2014 de KUO (con quien Negromex tiene un negocio en conjunto) también se le atribuye el menor desempeño de la Unidad Estratégica de Negocios de hule sintético a estos mismos factores de coyuntura económica, los cuales son distintos a las importaciones investigadas.
- M.** De acuerdo con el Índice de Precios de Exportación del Buró de Estadísticas Laborales del Departamento de Trabajo de Estados Unidos, para el código de fabricación de resinas y hules sintéticos, el cual incluye al hule SBR en emulsión, el precio promedio durante el periodo investigado y un periodo posterior refleja un incremento, el cual es atribuible a que el precio del butadieno estimado también incrementa en ese periodo.
- N.** De la investigación antidumping llevada a cabo en Estados Unidos en contra de las importaciones mexicanas de hule SBR, se desprende que Negromex tenía una capacidad de producción suficiente para 2015 y 2016, misma que en un inicio se pretendía usar para la exportación a Estados Unidos, pero a raíz de la investigación, tuvo que reubicar su producción a la venta en el mercado nacional, lo que muy posiblemente ocasionó desajustes en las ventas, provocando la pérdida en la utilidad, al enfrentarse a un mercado en México más amplio del que dominaba antes de la investigación antidumping en Estados Unidos.
- O.** La evidencia actual existente sobre el periodo noviembre 2016-octubre 2017 muestra un panorama más optimista para la rama de producción nacional, lo que inclusive ya se ve reflejado en Negromex, como se puede apreciar del primer y segundo reporte trimestral de KUO de 2017, en donde se reporta un desempeño muy positivo en su unidad de negocios de hule sintético, a la cual pertenece Negromex.

- P.** La demanda de hule SBR guarda una estrecha relación con la fabricación de neumáticos, ya que de acuerdo con la Encuesta Anual de la Industria Manufacturera que realiza el INEGI, los datos referentes a los sectores de fabricación de hules sintéticos y fabricación de llantas y cámaras, los cuales son los datos más desagregados posibles sobre variables específicas de la rama de producción nacional de hule SBR y de neumáticos, respectivamente, muestran que al analizar el valor de las ventas de los productos elaborados, se puede extraer la clara relación que vincula a la industria del hule sintético con el comportamiento de la industria de neumáticos, lo que implica que una disminución en las ventas de neumáticos afecta causalmente y en sentido perjudicial las ventas de hule sintético, como se pudo constatar para los periodos 2013, 2014 y 2015.
- Q.** Negromex no realizó una valoración sobre el impacto perjudicial a la rama de producción nacional causado por factores relevantes que atienden a componentes de coyuntura económica ajenos a los productos sujetos a investigación; por el contrario, Negromex niega que la contracción de la demanda de hule SBR ocasionada por una disminución en la fabricación de neumáticos tenga afectación alguna en la rama de producción nacional, sin ofrecer argumentos, hechos, análisis o pruebas que le den validez.
- R.** En años recientes, el hule SSBR en solución ha comenzado a sustituir gradualmente al hule SBR en emulsión en la fabricación de neumáticos, debido a cambios en las regulaciones para la fabricación de automóviles cada vez más estrictas en cuanto a las propiedades de los neumáticos, sobre todo en Estados Unidos y la Unión Europea, por lo que algunos productores de hule SBR en emulsión a nivel mundial han comenzado a migrar su producción hacia el hule SSBR en solución o inclusive se ha ocasionado el cierre de algunas plantas.
- S.** La Resolución de Inicio es ilegal, toda vez que forma parte de una estrategia comercial de Negromex como represalia a la investigación antidumping de hule SBR iniciada por Estados Unidos en contra de las importaciones mexicanas, ya que el Departamento de Comercio de Estados Unidos estableció un derecho antidumping a Negromex de 19.52%, porque sus importaciones representaban más del 58% de las importaciones de hule SBR, lo que significa que gran parte de las ventas de Negromex dependen de las exportaciones que se hagan a Estados Unidos.
- T.** Al imponerse un derecho antidumping de 19.52% a Negromex en Estados Unidos, se afectó su estructura comercial, por lo que a dicha empresa le resulta necesario y conveniente modificar el destino de las más de 120 mil toneladas de mercancía que estaría sujeta a derechos antidumping, y resulta lógico que Negromex haya buscado alternativas de negocio para su industria, como lo es iniciar una investigación antidumping en México en contra de las importaciones de sus competidores, para así recuperar parte de las pérdidas que el derecho antidumping en Estados Unidos pudiera causarle, por lo que, el hecho de que la industria nacional de hule SBR se vea afectada, no deriva de las importaciones investigadas, sino de la imposición de derechos antidumping en Estados Unidos.
- U.** La imposición de cuotas compensatorias en el caso que nos ocupa, lejos de corregir una distorsión en el mercado, cuya existencia se niega, provocaría desabasto en el mercado nacional de diferentes industrias como la llantera o la de calzado, además del aumento de precios en perjuicio del consumidor, creando un incentivo monopólico de Negromex sobre la industria, lo que impediría la libre competencia de los productos nacionales e importados.
- 21. Bridgestone presentó:**
- A.** Diagrama de la estructura corporativa del grupo al que pertenece Bridgestone y de la estructura empresarial de Grupo Dynasol.
- B.** Información sobre las características del hule SBR en emulsión y el hule SSBR en solución, cuya fuente es el IISRP.
- C.** Fichas técnicas del hule SBR en emulsión y del hule SSBR en solución importados por Bridgestone.
- D.** Base de datos con las importaciones de hule SBR realizadas por Bridgestone, originarias de los países investigados en el periodo investigado y analizado.
- E.** Ajustes al precio de importación de cada una de las operaciones de importación de hule SBR realizadas por Bridgestone, originarias de los países investigados en el periodo investigado.
- F.** Valor y volumen de las compras realizadas por Bridgestone de hule SBR de producción nacional, y de hule SBR y otros productos que ingresan por las fracciones arancelarias por las que se clasifica el producto investigado, de los países investigados y de otros orígenes, en el periodo investigado y analizado.
- G.** Diagrama de distribución de las importaciones de hule SBR realizadas por Bridgestone.
- H.** Copia de diversos pedimentos de importación y su documentación anexa.
- I.** Valor, volumen y precio de las importaciones totales a México originarias de Estados Unidos por las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE en el periodo investigado y con datos reales de noviembre de 2016 a julio de 2017, cuya fuente es el SIAVI.
- J.** Tabla elaborada por Bridgestone con la estimación del precio de exportación de Estados Unidos de resinas y hule sintético, en el periodo investigado y el periodo posterior al investigado, con información del Buró de Estadísticas Laborales del Departamento de Trabajo de Estados Unidos.
- K.** Información sobre la producción mundial de estireno butadieno, obtenida de un fragmento de una publicación de la International Polymer Science and Technology, de 2014.
- L.** Informes anuales de KUO de 2014 y 2015 sobre la situación general del corporativo y reporte sobre su situación financiera en los dos primeros trimestres de 2017.

- M.** Resumen de la International Trade Administration con las determinaciones finales de la investigación antidumping sobre las importaciones de hule estireno butadieno originarias de Brasil, Corea, México y Polonia, llevada a cabo en Estados Unidos.
- N.** Las publicaciones:
- "Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México, 2007", publicada por el INEGI en 2008;
 - "Síntesis metodológica de la Encuesta Anual de la Industria Manufacturera EAIM, SCIAN 2007", publicada por el INEGI en 2012 y 2017, y
 - Publicación 4717 de la International Trade Commission (ITC), sobre la investigación antidumping contra las importaciones de hule estireno butadieno originarias de Brasil, Corea, México y Polonia, llevada a cabo en Estados Unidos.
- O.** Las siguientes gráficas:
- "Relación entre el precio del butadieno y del hule SBR", elaborada por Bridgestone con información del Buró de Estadísticas Laborales del Departamento de Trabajo de Estados Unidos;
 - "Relación causal entre la demanda de neumáticos y la demanda de hule sintético en México", elaborada por Bridgestone con información del INEGI;
 - "Evolución del precio del butadieno en Estados Unidos", elaborada por Bridgestone con información del Buró de Estadísticas Laborales del Departamento de Trabajo de Estados Unidos, y
 - "Comportamiento del valor de las ventas de productos de hule sintético a base de butadieno fabricado en México", elaborada por Bridgestone con información del INEGI.

b. Comercial Sofer, S.A. de C.V.

22. El 15 de septiembre de 2017 Comercial Sofer, S.A. de C.V. ("Comercial Sofer"), manifestó:

- Su principal actividad consiste en reprocesar los cauchos que se generan en el proceso de la fabricación de hules, que son conocidos como barreduras, desperdicios de fabricación o plant clean-up (PCU).
- La mayor parte de la mercancía que importó es originaria de Estados Unidos y no es similar a la que fabrica Negromex, por lo que no adquiere mercancía de producción nacional.
- El único código de producto que utiliza es hule SBR 1502, que es el producto investigado, fabricado a través del proceso de emulsión; por otro lado, utiliza códigos de producto para mercancía que no es la investigada, puesto que se trata de hule estireno fabricado bajo un proceso de solución, el cual es más costoso y moderno.
- En las facturas que le emite su proveedor se menciona que se trata de hule fuera de especificaciones, lo que significa que se trata de desperdicio de hule que no tiene garantía ni es de primera calidad, además de que no viene en empaque original y no se fabrica, sino se genera a partir de desperdicio.
- No existen hojas de especificaciones de desperdicio, porque no tienen garantía y, por lo tanto, no pueden cumplir con ninguna norma de calidad o seguridad, ya que se trata de hule contaminado con humedad, fierros, algunas veces caducado y que en el país de origen no se puede vender.

23. Comercial Sofer presentó:

- Listado de los códigos de producto y fichas técnicas del hule SBR en emulsión y en solución que importó.
- Valor y volumen de las importaciones realizadas por Comercial Sofer en el periodo investigado, por código de producto.
- Copia de diversos pedimentos de importación y su documentación anexa.

c. Crepe del Bajío, S.A. de C.V.

24. El 19 de septiembre de 2017 Crepe del Bajío, S.A. de C.V. ("Crepe del Bajío") manifestó:

- Los códigos del producto que importó originarios de Polonia y Estados Unidos, cumplen con las especificaciones del producto investigado; sin embargo, el producto investigado no es el único producto que importa por la fracción arancelaria 4002.19.02 de la TIGIE.
- Importa y comercializa hule SBR Off-Spec en emulsión, el cual es comercializado en un 90% para la industria del calzado, industria PYME (suela de goma) que no requiere el grado prime utilizado por el sector automotriz, que es el sector que importa en mayor porcentaje el hule SBR en emulsión; por ende, no todo el producto importado por las fracciones arancelarias investigadas es comparable en precios y, por lo tanto, no son mercancías idénticas y sería erróneo evaluarlas de manera equiparable.
- China es el principal importador a nivel mundial de hule SBR, mientras que México figura en el lugar 19, con un decrecimiento en sus importaciones de un 10%, lo que sugiere una sustitución de importaciones, favoreciendo el consumo de producto nacional por encima del importado, situación que revierte los argumentos de daño en la presente investigación.
- Respecto a los flujos comerciales de México con el mundo, la tendencia nacional con respecto a la importación bajó 46% en 2016 con respecto a 2012, indicando una dependencia considerablemente menor de la industria nacional respecto de

las mercancías de procedencia extranjera, de manera que las importaciones originarias de Estados Unidos disminuyeron 42%, las de Japón 40% y las de Corea 84%, mientras que las importaciones de Polonia aumentaron 3%, lo cual no representa un aumento significativo.

- E. El inicio de la presente investigación está sustentado bajo el supuesto de que las fracciones arancelarias investigadas contemplan en un 100% las importaciones de hule SBR en emulsión, situación que no es cercana a la realidad, ya que del universo que representan las importaciones, el 80% corresponde a hule SBR en solución, que proyectado al universo total de importadores, indica que el impacto o magnitud de riesgo o afectación al supuesto daño a la industria nacional no es representativo.
- F. El motivo principal por el que importa hule SBR, es porque Negromex tiene muy definidos sus canales de distribución respecto de dicho material en el país; es decir, sólo maneja exclusividad de precio y volumen para sus distribuidores, y Crepe del Bajío no es distribuidor, por lo que comprar a través de una intermediación y no directamente del productor le eleva los costos de la materia prima, la cual será vendida a clientes de la transformación para la elaboración de distintos productos destinados a la exportación.

25. Crepe del Bajío presentó:

- A. Listado de los códigos de producto del sistema contable de Crepe del Bajío y aquellos que corresponden a cada proveedor del que adquiere el hule SBR investigado.
- B. Precio de importación de las operaciones realizadas por Crepe del Bajío del producto investigado en el periodo investigado, por código de producto.
- C. Valor y volumen de las compras nacionales y originarias de los países investigados, realizadas por Crepe del Bajío en el periodo analizado.
- D. Copia de diversos pedimentos de importación y su documentación anexa.
- E. Fichas técnicas del hule SBR importado por Crepe del Bajío.
- F. Estructura de la capacidad de producción de hule SBR por cada región del mundo en 2014.
- G. Producción y consumo de caucho sintético en el mundo, en 2014, 2015 y 2016, cuya fuente es el Rubber Statistical Bulletin de abril a junio de 2017, publicado por el International Rubber Study Group.
- H. Listado de los principales países importadores y exportadores de caucho estireno butadieno en 2016, cuya fuente es el Trademap.

d. Germán Antonio Olague Almonasi

26. El 5 de octubre de 2017 Germán Antonio Olague Almonasi manifestó:

- A. Importó hule SBR en barredura, también conocida como desperdicio, el cual es un producto que se recolecta al hacer la limpieza de la planta durante el proceso de producción; de manera que no importó hule SBR de primera calidad ni fuera de especificación en el periodo investigado, como erróneamente reportó Negromex.
- B. Negromex afirmó que la viscosidad es una característica física para la definición de la calidad del producto terminado; sin embargo, la barredura no cumple con las características de viscosidad y volatilidad, de acuerdo con las especificaciones de Negromex.
- C. Hace muchos años, los fabricantes de suelas de zapato usaban hule SBR de primera calidad, pero la situación cambió desde hace más de 15 años debido al incremento del precio del hule SBR, la caída del poder adquisitivo de la mayoría de la población en México y la competencia de calzado y suelas de China y Vietnam; razón por la cual los fabricantes de suelas se vieron obligados a reemplazar el hule SBR de primera calidad y fuera de especificación por barredura, porque su precio es mucho menor.
- D. Las importaciones que realizó de barredura no causaron daño a Negromex, ya que todas las plantas del mundo productoras de hules SBR tienen que deshacerse de la barredura que se obtiene durante el proceso de producción; por lo tanto, no hay un valor comercial y cada productor le asigna un precio a su barredura, lo que nada tiene que ver con los precios internacionales del hule SBR.
- E. Negromex no tiene una cantidad suficiente de barredura para abastecer al mercado nacional, es por ello que la barredura se importa de Estados Unidos; además de que Negromex vende su barredura únicamente a sus distribuidores en México y no la exporta a ningún país.
- F. Si se imponen cuotas compensatorias a la barredura, se incrementaría el costo de las suelas de zapato y el aumento de costo pasaría a los fabricantes de calzado, lo que traería un incremento en la inflación y la afectación en el poder adquisitivo de la población, al ser el zapato un artículo de primera necesidad.

27. Germán Antonio Olague Almonasi presentó:

- A. Carta del 14 de agosto de 2017, dirigida a Germán Antonio Olague Almonasi por parte de su proveedor en Estados Unidos, en la que le describe las características del producto que le suministra, así como el proceso de producción de hule SBR y la obtención de barredura.
- B. Certificado de laboratorio de pruebas de viscosidad y materia volátil de la barredura de hule SBR, del 23 de agosto de 2017.

- C. Fichas técnicas de hule SBR fabricado por Negromex.
- D. Listado de los códigos de producto de barredura de hule SBR que importó Germán Antonio Olague Almonasi.
- E. Valor, volumen y precio de importación de barredura de hule SBR de las operaciones realizadas por Germán Antonio Olague Almonasi en el periodo investigado.
- F. Monto de los ajustes por flete en las operaciones de importación de barredura de hule SBR realizadas por Germán Antonio Olague Almonasi en el periodo investigado.
- G. Diagrama y descripción del sistema de distribución de barredura de hule SBR de Germán Antonio Olague Almonasi.
- H. Copia de diversos pedimentos de importación y su documentación anexa.
- I. Facturas de venta de Germán Antonio Olague Almonasi de barredura de hule SBR en el periodo investigado.
- J. Determinación final de la ITC de Estados Unidos en la investigación antidumping sobre las importaciones de caucho estireno butadieno originarias de México y otros países, publicada en el Federal Register el 19 de julio de 2017.
- K. Los artículos:
 - a. "East West detiene operaciones en planta de caucho histórica", del 17 de abril de 2017, cuya fuente es la página de Internet <http://www.rubbernews.com/article/20170417/NEWS/170419951?template=printart>, consultada el 24 de agosto de 2017;
 - b. "East West vende la planta SR en trato del C.11", del 14 de junio de 2017, cuya fuente es la página de Internet <http://www.rubbernews.com/article/20170614/NEWS/170619982?template=printart>, consultada el 24 de agosto de 2017;
 - c. "La ITC falla a favor de la industria de EEUU para ESBP", del 3 de agosto de 2017, cuya fuente es la página de Internet <http://www.rubbernews.com/article/20170803/NEWS/170809968?template=printart>, consultada el 24 de agosto de 2017, y
 - d. "ExxonMobil compra instalaciones de East West, México lanza dumping ESBP", del 24 de agosto de 2017, cuya fuente es la página de Internet <http://www.rubbernews.com/article/20170824/NEWS/170829974?template=printart>, consultada el 24 de agosto de 2017.

e. Hule Galgo

28. El 5 de octubre de 2017 Hule Galgo manifestó:

- A. Existen en el mercado diversos tipos, series o mezclas y, por ende, precios de hule SBR; en ese sentido, Negromex manifestó que el producto investigado es el hule SBR en emulsión, cuyas composiciones de butadieno con estireno están dentro del rango de 22.5% a 62.5% de butadieno en peso y que se clasifican en las series 1500, 1700 y 1900; no obstante, fue omiso en establecer que la relación de butadieno y estireno incide directamente en el costo y precio de las mercancías.
- B. Un producto con una mezcla de 30% de butadieno y 70% de estireno tiene un costo de producción y precio distinto, si se compara con otro producto en el que la mezcla es de 60% de butadieno y 40% de estireno, y lo mismo sucede con otro producto en el que adicionalmente al butadieno y estireno se agrega aceite; de manera que a mayor nivel de estireno, mayor será el costo de producción y, por ende, el precio de las mercancías; de manera que Negromex no realizó ni la Secretaría exigió que se realizara la ponderación a que se refieren los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 39 y 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE), debido a que existen diferencias físicas más que evidentes en el producto investigado.
- C. Si bien Negromex manifestó de manera general que la industria llantera participa con más del 75% del consumo nacional de hule SBR en emulsión, mientras que el sector renovador de llantas y de la industria del calzado constituyen prácticamente el restante 25%, la Solicitante no aportó información de la incidencia real de cada familia de hule SBR respecto del total importado.
- D. El valor reconstruido propuesto por Negromex es ineficaz, ya que no hace una ponderación de las mercancías ni del tipo de producto vendido, dejando de tomar en consideración el porcentaje que se importó de hule SBR de las series 1500, 1700 y alto estireno; asimismo, al igual que con el precio de exportación y valor normal, no se realizó la ponderación del margen de discriminación de precios.
- E. Negromex incluyó injustificadamente como producto investigado las importaciones del producto considerado como fuera de especificaciones o de segunda calidad, ya que es bien sabido por la Secretaría que dichos productos registran calidad y precios inferiores a los productos considerados como prime o de primera calidad; es así que para la fabricación de llantas no es posible sustituir una mercancía prime o de primera calidad con mercancía con una calidad inferior o fuera de especificaciones, razón por la cual dichas mercancías no deben ser consideradas como producto investigado.
- F. Negromex nunca proporcionó la información que de manera puntual le fue solicitada en el formulario oficial, es decir, aquella que manifestara tanto el volumen, como el valor total de las mercancías importadas, el porcentaje de ellas que fue mercancía no investigada y el porcentaje de mercancías objeto de investigación.
- G. Negromex debió identificar con total certeza las importaciones temporales, mismas que pudieron

existir en la base de importaciones a través de las fracciones arancelarias por las que ingresa el producto investigado; el no realizarlo así podría duplicar los volúmenes de importación de una determinada mercancía, lo que afectaría al precio de exportación y al análisis de daño.

- H. Negromex no solicitó a la Secretaría que se incluyera en el análisis a las importaciones temporales, por lo que en un abuso de sus facultades determinó la inclusión de estas en la investigación.
- I. Es bien sabido por la Secretaría el riesgo que como país se genera al incluir importaciones temporales en los procedimientos sobre prácticas desleales de comercio internacional, considerando que no existe afectación a la planta productiva nacional de una determinada mercancía, ya que el objetivo de una importación temporal es precisamente no destinarse a consumo dentro de un mercado interno en específico.
- J. Existe el riesgo inminente de que una decisión administrativa que sujete a mercancías importadas temporalmente al pago de una cuota compensatoria, ahuyente la inversión de empresas maquiladoras en todos los sectores productivos del país, lo que daría una imagen de incertidumbre/país a empresas que decidan realizar inversiones millonarias en México, a fin de maquilar productos destinados a otros mercados.
- K. La industria automotriz es de gran importancia para México, y las materias primas que se analizan en el presente procedimiento inciden directamente en ese sector, el cual ha captado grandes volúmenes de inversión extranjera.
- L. Las importaciones investigadas que realizó en el periodo investigado y analizado no causaron daño a Negromex, ya que únicamente realizó importaciones de hule SBR serie 1500, empleada básicamente en la industria de neumáticos como producto terminado o para bandas de rodamiento; toda vez que tiene como actividad principal la fabricación de productos de hule, entre los que se encuentran bandas de rodamiento para la renovación de llantas, corbatas para llantas, empaquetaduras, piezas industriales, partes automotrices, pisos sintéticos, cámaras para llantas y botas de hule.
- M. Si existe una importación masiva de productos terminados, por ejemplo, de llantas, todos los eslabones anteriores de la cadena de producción, como lo son las bandas de rodamiento, el hule SBR o el butadieno, se verán afectados; es por ello que los altos estándares de calidad de los productos que fabrica, son los que le han permitido consolidar clientes muy importantes, tanto en México como en el extranjero, razón por la que necesariamente debe contar con fuentes alternas de proveeduría.
- N. Durante el periodo analizado bajaron tanto los precios nacionales como los precios internacionales del hule SBR, derivado de los precios de las materias primas; esta baja generalizada en los precios no se debe a que se cometan prácticas desleales de comercio internacional por todas las empresas y países exportadores, como equivocadamente pretende hacer creer Negromex, sino que dicha situación está estrechamente relacionada con los costos de las materias primas, específicamente el butadieno y el estireno.
- O. Las exportaciones mexicanas de hule SBR a Estados Unidos se han reducido, derivado de la imposición de derechos antidumping en ese país, lo que ha generado que la producción de Negromex destinada a las exportaciones a ese país, se haya convertido en inventarios, amén de que se afectaron todos los indicadores económicos de la empresa por esta situación, ya que Negromex es una empresa con alta vocación exportadora, puesto que durante el periodo analizado, sus exportaciones no se redujeron significativamente en términos de volumen, pero en términos de valor registraron bajas cercanas al 40%, por lo que la Secretaría debe profundizar en las razones de este comportamiento y si dicha reducción en los precios de exportación fue la causante del daño alegado por Negromex.
- P. No es poco frecuente ni poco probable que las plantas productoras de hule SBR a nivel mundial tengan que realizar paros por mantenimiento en sus líneas de producción; situación que ha repercutido y repercute en la oferta de estas mercancías, por lo que es una cuestión de negocios que se cuente con fuentes de proveeduría de materias primas diversas y no depender exclusivamente de un solo proveedor, sea nacional o extranjero, puesto que se estaría en riesgo de retrasar la producción por falta de materias primas y, consecuentemente, de incumplir con clientes y compromisos comerciales.
- Q. Adquirió preponderantemente hule SBR de origen nacional, de manera que las importaciones del producto investigado que realizó fueron insignificantes respecto de sus compras nacionales.
- R. De la información publicada en la página de Internet de la consultora IHS, se tiene que si bien existen dos tipos de hule SBR, que son en emulsión y solución, el hule SBR en emulsión reporta pérdida de terreno frente al hule SSBR en solución, que está mejor adaptado para cumplir con las especificaciones cada vez más estrictas de los neumáticos de alto rendimiento, por lo que se estima que la demanda de hule SBR en emulsión disminuirá aproximadamente 72% para 2020.
- S. El uso creciente de neumáticos de baja resistencia a la rodadura para reducir el consumo de combustible y disminuir las emisiones de CO2 hará aumentar la demanda hule SSBR en solución, dado que estas mejoras en rendimiento no pueden lograrse con el hule SBR en emulsión, lo que se refleja en una tasa de crecimiento promedio estimado relativamente saludable de 4.7% por año durante los próximos cinco años; en contraste, se prevé que el hule SBR en emulsión crecerá sólo en torno al 3% anual, en promedio, durante los próximos cinco años.
- T. De la revisión del SIAVI a diversas fracciones arancelarias bajo las cuales se importan llantas nuevas para automóviles, autobuses y camiones, se observó que de 2013 a 2017 se ha registrado un aumento generalizado en la cantidad de piezas importadas a México, así como una disminución en el precio unitario por pieza de cada una de estas mercancías; de igual manera, la CNIH reporta información en la que se aprecia un incremento de las importaciones de llantas para automóvil, camioneta, camión, llantas agrícolas e industriales, por lo que resulta evidente que la disminución de las

ventas de Negromex del principal insumo para la fabricación de llantas, tiene su origen en la importación de productos terminados.

29. Hule Galgo presentó:

- A.** Valor, volumen y precio de las importaciones de hule SBR realizadas por Hule Galgo en el periodo investigado y analizado.
- B.** Valor y volumen de las compras nacionales, importaciones totales por las fracciones arancelarias por las que ingresa el producto investigado, así como de las importaciones originarias de los países investigados y el resto de los países, realizadas por Hule Galgo en el periodo analizado.
- C.** Copia de diversos pedimentos de importación y su documentación anexa.
- D.** Copia de diversas facturas de compras de hule SBR de producción nacional, realizadas por Hule Galgo en el periodo analizado.
- E.** Valor y volumen de las importaciones totales realizadas por las fracciones arancelarias 4011.10.04, 4011.10.06, 4011.10.07, 4011.10.08, 4011.10.09, 4011.20.02 y 4011.20.04 de la TIGIE, correspondientes a diversos tipos de neumáticos, cuya fuente es el SIAVI.
- F.** Correos electrónicos emitidos por Dynasol el 27 de septiembre de 2017, con información referente a su programación de entregas del producto investigado.
- G.** Comunicados de Negromex sobre los precios de hule SBR para los meses de septiembre y octubre de 2017.
- H.** Principales países importadores y exportadores por la subpartida 4002.19, en 2014, 2015 y 2016, cuya fuente es el Trademap.
- I.** Valor, volumen y precio de exportación de los cinco principales destinos del hule SBR de producción nacional en 2014, 2015 y 2016, cuya fuente es el SIAVI.
- J.** Precios mensuales de hule SBR en la región Norteamérica, a nivel FOB, en 2013, 2014, 2015 y 2016, cuya fuente es la consultora IHS.

f. Hules Banda

30. El 5 de octubre de 2017 Hules Banda manifestó:

- A.** El hule polibutadieno estireno en solución, también conocido como SSBR, es un producto distinto al hule SBR en emulsión que es objeto de investigación, en cuanto a sus características, composición, proceso de fabricación, usos y mercados de destino, por lo que el hule SSBR originario de Estados Unidos no es objeto de investigación y sus futuras importaciones no podrían ser objeto de cuotas compensatorias, de manera que así deberá indicarse en la Resolución preliminar y/o final de la presente investigación, para darle claridad y certeza a los importadores de este producto, así como para claridad de las autoridades aduaneras y agentes aduanales al momento del despacho aduanero, al clasificarse ambos productos por las mismas fracciones arancelarias.
- B.** El hule SBR en emulsión que se encuentra fuera de especificaciones, o que es considerado como un producto "Off Spec", "O/S", o "near prime", debe ser excluido de la cobertura del producto investigado, en virtud de que es un producto que no compite con el investigado, ya que no cumple con las especificaciones y parámetros establecidos para definir a este último, por lo que tampoco puede ser considerado como un producto idéntico o similar.
- C.** El hule SBR en emulsión que se encuentra fuera de especificaciones se utiliza para elaborar productos económicos que tienen un porcentaje de contenido de materiales fuera de especificación en su fórmula original, y que se destinan a mercados que no requieren productos de alto desempeño, por lo que tiene un precio distinto al del producto investigado y no incluye una hoja de especificaciones, al no ser un producto que sea garantizado por el fabricante, por lo tanto, no puede ser utilizado de la misma forma ni para las mismas aplicaciones que el hule SBR prime, que es objeto de investigación.
- D.** Negromex presentó hojas técnicas de cada uno de los tipos de producto investigado, de cada uno de los países investigados, que demuestran que los mismos cumplen y deben cumplir con las características y especificaciones del producto "prime"; por consiguiente, si el producto no cumple con las especificaciones o parámetros mínimos y máximos establecidos, como es el caso del hule SBR en emulsión fuera de especificaciones o "near prime", no puede ni debe ser considerado como producto investigado.
- E.** El hule SBR en emulsión fuera de especificaciones o "near prime" no cumple con los requerimientos de color, su viscosidad mooney es demasiado alta o baja y se sale de los parámetros, su humedad es muy alta, su contenido de estireno es más alto o bajo que los parámetros establecidos para el producto "prime", sus propiedades físicas tales como tensión o módulo son altas o bajas, y en dicho producto se aprecian manchas descoloridas.
- F.** Los compuestos de hule tienen muchos usos de acuerdo con la aplicación en la que se va a desempeñar el producto una vez puesto en servicio; de manera que en el caso de las bandas de pre-curado existen varias aplicaciones como lo pueden ser el de fuera de carretera, regionales, aplicaciones mixtas, carreteras con altas velocidades, entre otras; por lo tanto, no todas las aplicaciones requieren de la misma exigencia en el compuesto de hule y de allí surge la diferencia en calidades.

- G. Utiliza el hule SBR fuera de especificaciones para la fabricación del producto denominado banda de pre-curado, que es una banda de hule vulcanizado con un diseño de grabado utilizada en el proceso de renovado en frío y sirve como contacto del neumático con la superficie, dando la tracción requerida, para un servicio de poca exigencia en lo que a calidad se refiere; este servicio está basado en las unidades que sacan contenedores de los puertos y que los trasladan dentro de la misma región del puerto, por lo tanto, el uso de este material es en neumáticos que no requieren de altos desempeños de calidad y no son usados en altas velocidades.
- H. El hule SBR en emulsión fabricado por Negromex y que es objeto de investigación, es un producto de alta calidad o "prime" que se destina a productos de línea (generalmente neumáticos) que demandan el cumplimiento de las especificaciones establecidas para cada uno de sus insumos, incluyendo el hule SBR en emulsión, por lo que los productos a los que se destina el hule SBR en emulsión de calidad prime no admiten el uso de hule SBR fuera de especificaciones, por lo que este último no es un producto comercialmente intercambiable y no puede ocasionar un daño a la industria nacional.
- I. Las categorías de hule SBR en emulsión fuera de especificaciones que importó son SBR 1500 y SBR 1502; asimismo, el 100% de los productos que importó son fuera de especificaciones y los importa directamente de sus proveedores, para mantener proveeduría alterna y por falta de abasto de la producción nacional de producto fuera de especificaciones.

31. Hules Banda presentó:

- A. Carta emitida por el proveedor de Hules Banda el 14 de septiembre de 2017, en la que describe las características y calidad del producto que importa.
- B. Valor, volumen y precio de las importaciones totales de hule SBR, realizadas por Hules Banda, por cada mes del periodo investigado, por código de producto.
- C. Copia de diversos pedimentos de importación y su documentación anexa.
- D. Valor y volumen de las compras de hule SBR de producción nacional, realizadas por Hules Banda en el periodo investigado.

g. Pirelli

32. El 5 de octubre de 2017 Pirelli manifestó:

- A. Se dedica a la venta y producción de autopartes y neumáticos en México, y para la producción de los mismos utiliza hule SBR en emulsión que importa de Polonia.
- B. Sería perjudicial para la industria llantera y de otros productos que utilizan hule SBR, el hecho de que se imponga una cuota compensatoria a un insumo básico para su producción.
- C. Se adhiere y hace suya la información que presente su proveedor de Polonia, que es la empresa Synthos, así como todos y cada uno de los argumentos de daño que presentará la CNIH.
- D. No deberán aplicarse cuotas compensatorias al hule SBR, en virtud de que es necesario para los inversionistas de Pirelli y otras llanteras contar con una fuente de suministro de dicho insumo, adicional al que ofrece Negromex.

h. Tornel

33. El 5 de octubre de 2017 Tornel manifestó:

- A. Negromex incluye como parte de su metodología para la identificación de las importaciones que corresponden al producto investigado un criterio denominado "operaciones y precios atípicos"; sin embargo, la presente investigación es por importaciones realizadas bajo condiciones de discriminación de precios, por lo que la Secretaría no debió haber aceptado que los precios de importación fueran un criterio para la identificación y selección de las operaciones de importación del producto investigado ni mucho menos en el cálculo del precio de exportación.
- B. En su respuesta a la prevención, Negromex evadió responder la parte donde se le solicitó que relacionara las operaciones en las que identificó el producto investigado a partir del criterio que ella misma denominó como "exportador", argumentando únicamente que es imposible relacionar las operaciones que se identificaron sólo bajo ese criterio, ya que cada producto debe ser identificado por todos los criterios propuestos de manera concomitante; por lo que dicha respuesta permite dar cuenta que Negromex hizo una clasificación de la información a su conveniencia y no mediante una metodología que permita a la Secretaría replicar y verificar que los cálculos sean correctos y aun así, aceptó iniciar la presente investigación.
- C. El inicio de la presente investigación es incompatible con el artículo 5 del Acuerdo Antidumping, toda vez que para determinar el valor normal la Secretaría aceptó la petición injustificada de Negromex de utilizar referencias de precios de manera regional con base en información de la consultora IHS, no obstante que dicha consultora no indica ninguna referencia de precios, empresas y países para el caso de exportadores de mercancía de Europa y Asia.
- D. La Secretaría no cumplió con la obligación de examinar conforme al artículo 5.3 del Acuerdo Antidumping la exactitud e idoneidad de las pruebas ofrecidas por Negromex para determinar el valor normal, toda vez que se limitó a verificar en Internet el perfil de la consultora IHS y por ese solo hecho la consideró como una base razonable para determinar los precios en el mercado interno de los países investigados.
- E. La Secretaría debió considerar lo que se señala en el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, y suponiendo sin conceder que las referencias de precios para determinar el valor normal de la consultora IHS hubieran sido idóneos, dichas

pruebas no deben ser aceptadas, sino los registros contables de las empresas productoras exportadoras, de tal manera que la Secretaría ignoró lo relativo a los principios de exactitud e idoneidad del artículo 5.3 del Acuerdo Antidumping, de acuerdo con la Decisión Comunidades Europeas-Salmón de Noruega, la Decisión Estados Unidos-DRAM, la Decisión Egipto-Barras de Acero, el Panel Estados Unidos-Madera Blanda y la Decisión Comunidades Europeas-Conexiones de tubos o tuberías.

- F.** Si bien es cierto que se realizó una prevención a Negromex con relación a las pruebas de valor normal aportadas por IHS, ni en la respuesta a la prevención ni en la Resolución de Inicio la Secretaría informa sobre las actividades de verificación que debió desarrollar con relación a las pruebas de valor normal; lo que es contrario al punto 365 del Panel en México-Tuberías y Tubos de acero.
- G.** Negromex presentó referencias de precios de hule SBR para las series 1500 y 1700, argumentando, sin demostrar, que son representativos por corresponder a productos que casi en su totalidad son exportados a México por las empresas domiciliadas en los cuatro países investigados; asimismo, no presentó referencias de precios de hule SBR serie alto estireno, a pesar de que es un tipo de hule SBR que se encuentra contemplado en la investigación; siendo que de ninguna manera las series 1500 y 1700 son representativas de la serie alto estireno solo por el hecho de que dichas series se exportaron a México, puesto que se está tratando de ofrecer pruebas sobre los precios en el mercado interno de las empresas investigadas y no de exportación a México; asimismo, no proporcionó costos de producción para las series 1700 y alto estireno.
- H.** El Acuerdo Antidumping permite la asignación de costos de conformidad con la investigación específica que se esté realizando, pero siempre se sustenta en costos y no en referencias de precios de terceros; de manera que los precios proporcionados por Negromex para justificar la utilización de un valor reconstruido, obtenidos de IHS, establecen un grave precedente para las investigaciones similares que pueden llevar a cabo las autoridades correspondientes de Estados Unidos en contra de productos de exportación a México.
- I.** No sería apropiado formular requerimientos de costos a las empresas productoras de los cuatro países investigados para suplir las graves deficiencias de la Resolución de Inicio, puesto que primero debió haber dado cumplimiento al artículo 5.3 del Acuerdo Antidumping, antes de iniciar la presente investigación.
- J.** Los países investigados mostraron un crecimiento en su volumen de exportación de sólo 1% de 2014 a 2016, mientras que disminuyeron 26% en valor en el mismo periodo, misma disminución en valor que fue de efecto generalizado a nivel mundial en un 22%; asimismo, respecto a las importaciones, los países investigados registraron un incremento del 9% en sus volúmenes en el periodo 2014-2016.
- K.** De los cuatro países investigados, Polonia fue el único que registró una caída mayor en sus precios de exportación en el periodo 2014-2016 (-32%) en comparación con el comportamiento de los precios a nivel mundial.
- L.** Negromex no contestó apropiadamente la prevención en lo referente a la depuración de las estadísticas de importación, puesto que se limitó a contestar de manera evasiva y, aun así, la Secretaría aceptó su respuesta.
- M.** Además de realizar importaciones originarias de los países investigados y otros países, adquiere hule SBR de producción nacional fabricado por Negromex.
- N.** Las adquisiciones de mercancía importada se realizan de acuerdo con la disponibilidad de hule SBR en las diversas plantas productivas a nivel mundial, ya que dichas plantas no están en posibilidad de abastecer en todo momento los requerimientos en cantidad y oportunidad para los consumidores de hule SBR.
- O.** Del reporte Anual de 2016 de Grupo KUO, al cual pertenece Negromex, se desprende que la posible disminución de la utilidad de Negromex se debe a la reducción de ingresos por sus exportaciones, que es su mercado esencial, y no por sus operaciones en el mercado interno (4%), además de que esta empresa tuvo en 2016 un incremento en la utilidad de operación muy significativo (35%).
- P.** De acuerdo con un análisis propio que realizó, los precios de exportación de Negromex del producto investigado disminuyeron 38% en el periodo analizado y los ingresos totales de la empresa se redujeron 40% sólo por sus exportaciones del producto investigado.
- Q.** Debido a que Negromex solamente destinó el 4% de sus ventas de hule SBR al mercado nacional, los problemas que pudo haber enfrentado se debieron al comportamiento de sus exportaciones en cuanto a precios, volúmenes de venta y restricciones por parte de los países importadores, como pudiera ser el caso de la investigación antidumping que realizó el gobierno de Estados Unidos sobre el mismo producto y que afectó a Negromex.
- R.** La presente investigación afecta los intereses comerciales de México, debido a que actualmente se vienen desarrollando negociaciones entre los gobiernos de México, Canadá y Estados Unidos por iniciativa de este último país, que ha manifestado con toda claridad un objetivo proteccionista a través de diversos medios comerciales entre los cuales se encuentran las investigaciones antisubvenciones, a fin de eliminar el déficit comercial que se manifiesta frente a México; además, la actual administración de Estados Unidos desea aplicar una serie de medidas proteccionistas con el pretexto de investigaciones antidumping como la presente, que se viene desarrollando por iniciativa de Negromex.

34. Tornel presentó:

- A.** Información sobre las características del elastómero termoplástico, cuya fuente es la página de Internet https://es.wikipedia.org/wiki/Elast%C3%B3mero_termopl%C3%A1stico, consultada el 27 de septiembre de 2017.

- B. Información sobre las características físicas y químicas del hule hidrogenado y caucho termoplástico SBS, cuya fuente es la página de Internet <http://www.matweb.com>, consultada el 28 de septiembre de 2017.
- C. Información de las características y propiedades de dos elastómeros de tipo polimerización en solución, obtenidas del catálogo para 2017 de la empresa Zeon.
- D. Bases de datos de las importaciones totales y las originarias de los países investigados, realizadas por las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE, en el periodo analizado, cuya fuente es el Servicio de Administración Tributaria (SAT).
- E. Descripción de la metodología empleada por Tornel para identificar el producto investigado en la base de importaciones por las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE, que obtuvo del SAT.
- F. Valor y volumen de las importaciones totales de hule SBR de Tornel, por código de producto, en el periodo investigado y analizado.
- G. Base de datos para calcular el precio de importación de hule SBR de las operaciones realizadas por Tornel, originarias de Japón, Corea y Estados Unidos en el periodo investigado, por código de producto.
- H. Copia de diversos pedimentos de importación y su documentación anexa.
- I. Valor y volumen de las compras realizadas por Tornel de hule SBR de producción nacional, en los periodos noviembre 2013-octubre 2014, noviembre 2014-octubre 2015 y noviembre 2015-octubre 2016.
- J. Copia de diversas facturas de compras de hule SBR de fabricación nacional realizadas por Tornel en el periodo analizado.
- K. Valor y volumen de las importaciones y exportaciones mundiales por la subpartida 4002.19, en 2013, 2014, 2015 y 2016, cuya fuente es la United Nations Commodity Trade Statistics Database ("UN Comtrade").
- L. Base de datos de las exportaciones realizadas por las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE en el periodo analizado, cuya fuente es el Servicio de Administración Tributaria (SAT).
- M. Descripción de la metodología empleada por Tornel para identificar el producto investigado en las exportaciones de Negromex.
- N. Reporte anual 2016 de la situación general de Grupo KUO.

3. Exportadores

a. JSR Trading

35. El 5 de octubre de 2017 JSR Trading manifestó:

- A. Durante el periodo investigado y analizado, únicamente exportó a México un solo producto, que corresponde a hule sintético en emulsión, el cual es un copolímero tipo butadieno estireno y aceite diluyente, que se encuentra dentro de la serie 1700, cuyo precio de exportación es mayor que el precio al que hace referencia Negromex.
- B. La Resolución de Inicio es ilegal, al calcular el valor normal del hule SBR considerando los precios en el mercado interno de Japón con base en los precios de toda Asia, excepto China, proporcionados por la consultora IHS; toda vez que, en realidad, en cada uno de los países que conforman el bloque asiático el valor normal es diferente, y lo que se pretende es obtener un valor normal solamente para Japón.
- C. Asia está conformado por 48 países, de los cuales la Secretaría solamente inició la investigación contra Corea y Japón, y excluyó de la información proporcionada por IHS a China e India; sin embargo, no por excluir a estos dos países quiere decir que es correcta la información de Asia como un conjunto para determinar el valor normal, puesto que dentro de esos 48 países que conforman Asia, evidentemente los costos de producción, precios internos y exportaciones cambian, por lo que no es posible utilizar un valor global respecto del mercado asiático para determinar el valor normal de Japón, situación que no está razonada en la Resolución de Inicio.
- D. Las referencias de precios en el mercado interno que reportó sí constituyen una base razonable para determinar el valor normal, toda vez que son los precios del productor de las mercancías (JSR Corporation) a clientes no relacionados en el mercado interno de Japón, los cuales son mayores a los reportados por Negromex.
- E. La Resolución de Inicio es ilegal, al considerar únicamente el precio de producción de la serie 1500 para determinar el costo de producción de las series 1700 y 1900, supuestamente por no contar la Solicitante con los datos suficientes y llegar a aproximaciones solamente con base en una de las series; ya que una cosa es determinar valores y resolver conforme a derecho de acuerdo con la mejor información disponible y otra muy distinta es inventar valores porque no se contaba con los precios específicos de cada uno de los países.
- F. De la Resolución de Inicio se desprende que, en el caso de Japón, la información financiera aportada por Negromex, no desglosa el costo de ventas y los gastos generales, por lo que la Secretaría no pudo calcular el factor aplicable y, en consecuencia, utilizó la información de gastos generales para la región de Asia que reportó la consultora IHS; determinación que es ilegal, puesto que se basa en datos generales de un conjunto de 48 países que conforman Asia y no con datos específicos de Japón.
- G. Toda vez que el precio interno y los gastos generales de Japón no pudieron ser determinados y se usaron los valores de Asia, además de que no pudieron obtenerse los costos de la serie 1700, que es el producto que exportó a México, y se

ajustaron conforme a los costos de producción de la serie 1500, es claro que la Secretaría no contó con información verídica y ni siquiera contó con la mejor información disponible para poder determinar el valor comercial de las mercancías, sino que simplemente modificó y ajustó precios para tratar de llegar a un valor normal que no se sostiene por sí mismo, cuyas variables se obtuvieron de otros valores de referencia de los cuales ninguno se refiere a Japón ni a la serie 1700.

- H. Negromex consideró su propia información respecto de la industria del hule SBR como referente para determinar el gasto por depreciación de una industria con características totalmente distintas y cuya metodología no es posible comprender, sin aportar algún análisis de comparabilidad que permita concluir que los costos de producción en México y Japón son equiparables.
- I. Suponiendo sin conceder que exportara el producto investigado en condiciones de discriminación de precios, lo que de ninguna manera acepta, solicita que en todo caso, se le determine un margen individual de discriminación de precios correspondiente al precio de exportación en específico, toda vez que aportó la información y documentación que así lo demuestra, lo cual se sustenta en el artículo 6.10 del Acuerdo Antidumping, el cual establece que por regla general, las autoridades determinarán el margen individual de discriminación de precios para cada exportador o productor, limitando únicamente tal determinación a un número prudencial de partes interesadas o de productos, sólo cuando el número de partes interesadas, incluyendo a los exportadores, sea muy grande; sustentando además lo anterior en que los tratados internacionales, como lo es el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y el Acuerdo Antidumping, son jerárquicamente superiores a las leyes generales, federales y locales.
- J. Presentó información y documentación del productor de Japón JSR Corporation, quien fabrica el producto investigado y es su parte relacionada; para lo cual es importante mencionar que la operación comercial entre ambos es que JSR Corporation fabrica el producto investigado y lo vende directamente en el mercado interno de Japón, mientras que para las ventas de exportación, le vende el producto investigado a JSR Trading; por lo que, al contar la Secretaría con información, tanto del productor de la mercancía, como del exportador a México, se concluye su derecho a que se le determine un margen individual de discriminación de precios.
- K. No existe daño a la rama de producción nacional, toda vez que los precios de la producción nacional de hule SBR son menores que los precios del producto que exporta a México, por lo que sus exportaciones no pueden deprimir los precios internos o el alza razonable que se hubiera producido.
- L. Dada la enorme diferencia que existe entre la participación de mercado entre los productos nacionales y los originarios de China, la ineficiencia de la industria nacional y los problemas de contrabando, es inviable la aplicación de cuotas compensatorias al producto investigado, ya que los efectos de esta poco o nada ayudarían a la rama de producción nacional y, por el contrario, sí causarían una distorsión en el mercado, llevando a un desabasto a corto plazo, mismo que sería contrarrestado con las importaciones de otros orígenes distintos a Estados Unidos, Polonia, Corea y Japón.
- M. En caso de que la Secretaría decida continuar con la investigación antidumping en contra de las importaciones de hule SBR originarias de Japón, solicita que la cuota compensatoria que se imponga de manera definitiva sea bajo el criterio de precios referenciales, aplicando lo establecido en el artículo 9.1 del Acuerdo Antidumping, para identificar los productos que son importados a precios lesivos de los productos que no causan daño a la producción nacional, a fin de que la imposición de cuotas compensatorias refleje efectivamente la intención de eliminar el daño a la rama de producción nacional.
- N. Adicionalmente, señala los mismos argumentos del punto 20, literales A, de la C a la I y U de la presente Resolución, en lo que corresponde a las exportaciones de Japón.

36. JSR Trading presentó:

- A. Diagrama de la estructura corporativa del grupo al que pertenece JSR Trading.
- B. Copia de dos fichas técnicas del hule SBR exportado por JSR Trading, revisadas el 9 de abril de 2014 y 8 de septiembre de 2017.
- C. Base de datos para el cálculo del precio de exportación a México y sus ajustes, de las operaciones realizadas por JSR Trading a México en el periodo investigado.
- D. Copia de diversas facturas de ventas de exportación a México de hule SBR, realizadas por JSR Trading en el periodo analizado.
- E. Base de datos con las ventas de JSR Corporation al mercado interno de Japón y sus ajustes.
- F. Copia de diversas facturas de ventas al mercado interno de Japón de hule SBR, realizadas por JSR Corporation en el periodo analizado.
- G. Valor y volumen de las ventas totales de exportación a países distintos a México, de hule SBR de JSR Trading en cada mes del periodo investigado, por código de producto.
- H. Diagrama de las ventas totales del corporativo, del producto investigado y no investigado, destinado al mercado interno, al mercado mexicano y a otros mercados de exportación, en dólares.
- I. Costos de producción de hule SBR exportado por JSR Trading, en yenes y dólares, así como la metodología y hojas de cálculo de los mismos.
- J. Cálculo de JSR Trading del margen individual de discriminación de precios que, a su decir, le corresponde.

- K. Producción, capacidad instalada y utilización de la capacidad instalada de hule SBR de la industria de Japón y de la empresa JSR Corporation, de noviembre de 2013 a octubre de 2015 y de noviembre de 2015 a octubre de 2016.
- L. Producción, inventarios, ventas al mercado interno, exportaciones a México y otros países y exportaciones totales de JSR Trading y JSR Corporation, de noviembre de 2013 a octubre de 2016.
- M. Producción, importaciones, exportaciones a México, a otros países y totales de hule SBR de JSR Trading y JSR Corporation, de noviembre de 2013 a octubre de 2016.
- N. Producción, importaciones y exportaciones de hule SBR en Japón, de 2013 a 2016, cuya fuente es el IISRP, la Asian Petrochemical Industry Conference y la Japan Rubber Manufacturers Association.
- O. Capacidad de producción de las principales plantas fabricantes de hule SBR en el mundo, cuya fuente es el IISRP.

b. LG Chem

37. El 5 de octubre de 2017 LG Chem manifestó:

- A. LG Chem sólo tiene conocimiento de dos productores de hule SBR en Corea, y LG Chem es uno de ellos.
- B. LG Chem exportó el producto investigado a México a través de dos canales de distribución; en el primero, le vendió el producto a un distribuidor no relacionado, quien a su vez le revendió el producto a clientes mexicanos no vinculados, y a pesar de que la factura de LG Chem se expide a favor del distribuidor, el producto físico se envía directamente a México, mientras que en el segundo canal de distribución, LG Chem exportó a México a través de un distribuidor relacionado ubicado en Estados Unidos (LG Chem America), quien lo revendió a un cliente mexicano no relacionado, y a pesar de que la factura es emitida por dicho distribuidor relacionado, el producto se envía directamente desde LG Chem.
- C. Las ventas realizadas a través de LG Chem America no incurren en gasto directo alguno, ya que todos los gastos inherentes a la importación a México son pagados por el cliente; sin embargo, LG Chem otorga a LG Chem America un margen de utilidad en términos de mercado, mismo que se deduce del valor de las ventas de LG Chem America.
- D. Para calcular el precio de exportación, realizó ajustes por flete interno de la fábrica al puerto de exportación, por gastos de corretaje y manejo de mercancías, por flete marítimo, seguros y embalaje, además de que aplicó un ajuste por devolución de derechos.
- E. Su único canal de distribución en el mercado interno es la venta directa a clientes no vinculados, quienes después de ordenarle el producto y si existe inventario, el producto es cargado y enviado a los usuarios finales o minoristas, pero si no existe inventario, se coloca una orden de fabricación para que se produzca la mercancía y se envíe a los clientes.
- F. Sus precios no difieren dependiendo del tipo de cliente, ya que se establecen sobre una base spot en el curso de operaciones comerciales normales, dado que Corea es una economía de mercado, y se fijan con los clientes tomando en consideración la situación de mercado del producto investigado, incluyendo el precio internacional del mismo y de las materias primas, así como la capacidad instalada, la cantidad de la orden y la existencia de una relación comercial de largo plazo.
- G. En el curso de sus procesos de producción, los precios de transferencia dentro de la empresa se aplican en diversas etapas, ya que los materiales producidos se trasladan de una planta a otra, de manera que el sistema de LG Chem incorpora tales precios de transferencia con márgenes, que como no son los costos reales de producción, deben ser eliminados para calcular los costos reales del producto investigado.

38. LG Chem presentó:

- A. Diagrama de la estructura corporativa del Grupo LG.
- B. Listado de empresas subsidiarias, consolidadas, asociadas y conjuntas de LG Chem, así como su porcentaje de propiedad y ubicación.
- C. Listado de los códigos de producto de LG Chem vendidos en el mercado doméstico, de exportación a México y otros países.
- D. Valor y volumen de las ventas totales del producto investigado y no investigado de LG Chem en el periodo investigado, por código de producto, en won y en dólares.
- E. Base de datos para el cálculo del precio de exportación a México y sus ajustes, de las operaciones realizadas por LG Chem y las realizadas a través de su empresa relacionada LG Chem America.
- F. Diagrama de flujo de los procesos de facturación de LG Chem en las ventas de exportación realizadas a través de su distribuidor relacionado y no relacionado, así como de sus ventas al mercado interno.
- G. Copia de diversos documentos relacionados con las operaciones de exportación de hule SBR a México, realizadas por LG Chem y a través de su empresa relacionada LG Chem America.
- H. Hoja de cálculo de los gastos de crédito en las ventas de exportación de hule SBR de LG Chem a México en el periodo investigado.
- I. Cálculo de la tasa de interés a corto plazo durante el periodo investigado, basado en estadísticas mensuales del Banco de Corea.
- J. Hoja de cálculo del costo unitario por tipo de empaque de hule SBR de LG Chem.

- K.** Hojas de cálculo y documentación soporte del flete interno, flete marítimo, gastos por manejo de mercancía, seguro marítimo y cargos bancarios correspondientes a las ventas de exportación de LG Chem a México, a través de su distribuidor relacionado y no relacionado.
- L.** Contrato de consignación de servicios aduanales celebrado el 1 de julio de 2014 por LG Chem.
- M.** Ley de Corea que regula los casos especiales que conciernen al reembolso de aranceles aduaneros gravados a materias primas para exportación.
- N.** Hoja de cálculo de la devolución de derechos solicitada por LG Chem a las autoridades aduaneras de Corea, correspondientes a las ventas de exportación de LG Chem a México, a través de su distribuidor relacionado.
- O.** Hoja de cálculo de la utilidad reportada por LG Chem America, respecto de las ventas de exportación a México de LG Chem, en el periodo investigado.
- P.** Estimación de LG Chem del tamaño del mercado interno de Corea de hule SBR.
- Q.** Base de datos para el cálculo de las ventas al mercado interno de Corea de LG Chem y sus ajustes, en el periodo investigado.
- R.** Copia de diversos documentos relacionados con las ventas al mercado interno de Corea de hule SBR, realizadas por LG Chem, los cuales corresponden a una muestra representativa.
- S.** Hoja de cálculo y documentación soporte para el cálculo del flete en las ventas al mercado interno de hule SBR de LG Chem.
- T.** Hoja de cálculo de los costos de producción de hule SBR de LG Chem, por código de producto.
- U.** Ejercicio del cálculo del costo de producción de hule SBR de LG Chem, correspondiente a un código de producto, para uno de los meses del periodo investigado.
- V.** Diagrama de flujo de los procesos por los que atraviesan las materias primas para la producción de hule SBR de LG Chem.
- W.** Diversos documentos de trabajo para la realización de ejercicios de flujos de costos, basados en el sistema contable de LG Chem.
- X.** Hoja de trabajo para el cálculo de la mano de obra y gastos generales en la producción de hule SBR de LG Chem, en cada uno de los meses del periodo investigado.
- Y.** Valor y volumen de las compras de materias primas a partes relacionadas y terceros, realizadas por LG Chem, para la producción de hule SBR durante el periodo investigado.
- Z.** Valor y volumen de las ventas de exportación al mundo de hule SBR de LG Chem en cada mes del periodo investigado, por código de producto, en won y en dólares.
- AA.** Diagrama de los canales de distribución de las ventas al mercado interno y de exportación a México de LG Chem.
- BB.** Diagrama de las ventas totales del corporativo del producto investigado y no investigado, destinado al mercado interno, al mercado mexicano y a otros mercados de exportación.
- CC.** Cálculo de LG Chem de sus márgenes de discriminación de precios por código de producto exportado a México.
- DD.** Producción, capacidad instalada y utilización de la capacidad instalada de hule SBR de LG Chem y de la industria en Corea, para los periodos de noviembre de 2013 a octubre de 2014, noviembre de 2014 a octubre de 2015 y de noviembre de 2015 a octubre de 2016.
- EE.** Producción, inventarios, ventas al mercado interno, exportaciones a México y a terceros países, y exportaciones totales de LG Chem, de noviembre de 2013 a octubre de 2016, en won y en dólares.
- FF.** Estados de posición financiera consolidados, estados consolidados de ganancias y pérdidas, estados separados de ganancias y pérdidas y declaraciones separadas de ingresos de LG Chem al 31 de diciembre de 2016 y 2015.
- GG.** Estados financieros de LG Chem America al 31 de diciembre de 2016 y al 31 de diciembre de 2015.
- HH.** Estados financieros consolidados de LG Chem y sus subsidiarias, al 31 de diciembre de 2015 y 2014 y al 31 de diciembre de 2016 y 2015.
- II.** Estados financieros separados de LG Chem al 31 de diciembre de 2015 y 2014 y al 31 de diciembre de 2016 y 2015.
- JJ.** Estimación de la producción, importaciones, exportaciones a México, a otros países y totales de la industria de Corea de hule SBR.
- KK.** Reportes del IISRP sobre la producción, oferta, demanda y flujos comerciales mundiales del hule SBR, del cuarto trimestre de 2013 al cuarto cuatrimestre de 2016, con excepción del segundo trimestre de 2014.

c. Synthos

- 39.** El 5 de octubre de 2017 Synthos manifestó:

- A. Es el único fabricante de hule SBR en Polonia, por lo que la producción y capacidad de la empresa es la misma que la de la industria; asimismo, no está vinculada con los fabricantes nacionales o los importadores mexicanos.
- B. Negromex afirma erróneamente que los precios internos de Polonia de hule SBR están por debajo de sus costos de producción y, por lo tanto, reconstruye el valor normal, utilizando para ello referencias de precios basadas en la información de la consultora IHS de toda la región europea e información de los estados financieros de Synthos públicamente disponibles; sin embargo, ambas fuentes son inadecuadas para demostrar el valor normal real del hule SBR producido por Synthos, por lo que se opone a todas las referencias en la Resolución de Inicio en las que se determina que las condiciones y características del mercado europeo son equivalentes a las de Polonia, ya que los cálculos que resultan de tal suposición son generalizaciones inadecuadas y no muestran un panorama exacto de su mercado interno.
- C. En el caso de Polonia, de acuerdo a las estadísticas mundiales del hule 2016 del IISRP, su capacidad de producción es de 150,000 toneladas por año, lo que representa menos de 25% de la producción conjunta de las empresas incluidas en la producción de Europa en conjunto, que equivale a 620,000 toneladas por año; por lo que los precios promedio de todo un continente no pueden considerarse representativos de sólo una cuarta parte de la capacidad de producción situada en un solo país.
- D. No cuestiona la opinión de la Secretaría sobre la credibilidad de la consultora a la que acudió Negromex con respecto a la obtención de precios de referencia para los diferentes mercados; sin embargo, objeta que esa reputación pueda resolver el problema de usar los precios de todo un continente como precios de referencia de un solo país.
- E. La manifestación de Negromex de que los productos no pueden fabricarse bajo diferentes condiciones en Europa y Polonia es incorrecta, ya que los salarios, los valores de los activos, las tarifas de los servicios públicos y los impuestos, por mencionar sólo algunos, son diferentes en todos los países de la Unión Europea.
- F. No existe razón por la que la Secretaría deba aceptar sin mayor análisis la información presentada por Negromex, ya que el artículo 36 de la Ley de Comercio Exterior (LCE) indica que es la autoridad investigadora la que debe realizar los cálculos de valor normal.
- G. Las referencias de precios en el mercado polaco que aportó, son una base razonable para determinar el valor normal, toda vez que cumplen con los estándares establecidos en los artículos 2.2.1 del Acuerdo Antidumping y 32 de la LCE, ya que dichos precios no reflejan pérdidas sostenidas y siempre se encuentran por encima de sus costos de producción, además de que sus utilidades son suficientes para que dichas referencias se consideren razonables.
- H. No encuentra ninguna explicación de por qué los costos de producción de Negromex podrían utilizarse para estimar los costos de producción en Polonia, ya que a diferencia de las afirmaciones de Negromex y de la Secretaría en la Resolución de Inicio, en Polonia sí existen operaciones comerciales normales, por lo que la Secretaría estimó los precios y costos de producción de Synthos sin información confiable.
- I. Negromex aportó información de empresas productoras de hule SBR en Polonia, Corea y Japón, sin embargo, la única información que aportó sobre Polonia corresponde a sólo dos indicadores: utilidades de operación y ventas y costo de ventas y administración, para lo cual Negromex aplicó a Synthos un promedio de cuatro empresas, lo que representa un 33% más alto que las cifras que Synthos reporta.
- J. Negromex utilizó la información de los costos de producción de Synthos que se reportan en los estados financieros públicos de la empresa; sin embargo, esa información no es suficiente para estimar correctamente los costos de producción de hule SBR y mucho menos, los costos de producción de los códigos de producto que se exportan a México, ya que dichos costos que se reportan en la información pública de los estados financieros no son específicos, puesto que sólo muestran los costos que corresponden al hule como una categoría que comprende a distintos tipos de hule que no se está investigando, por lo que los costos de producción calculados en la Resolución de Inicio están sobreestimados.
- K. Los precios del hule SBR y todos los precios del hule sintético son vulnerables a muchos factores de mercado como por ejemplo, el equilibrio demanda/oferta regional y global, los precios del petróleo crudo y etano, los precios de las materias primas como el butadieno y estireno, las tendencias de los precios del hule natural, así como los indicadores de producción automotriz y demanda de neumáticos, ya que el 75% del hule sintético se utiliza en dicha industria.
- L. De la evidencia presentada por Negromex se desprende que las materias primas utilizadas para producir el hule SBR y los precios internacionales del mismo cayeron durante el periodo analizado; sin embargo, Negromex no intentó reducir los precios a pesar de la reducción de sus costos, por lo que el producto similar se pudo obtener más barato en casi cualquier país productor de hule SBR; es decir, Negromex se enfrentó al incremento de la competencia externa.
- M. Negromex asume que existe una tasa de crecimiento igual al promedio anual observado en el periodo analizado (12%), incluso cuando las importaciones sólo crecieron 3% en el periodo investigado, lo cual carece de sustento, puesto que como prevé Negromex, su precio local se ajustará al precio promedio de las importaciones, por lo que no parece factible que las importaciones continúen creciendo, si no se tienen precios más competitivos que ofrecer.
- N. No hay pruebas de que los clientes de Negromex que realizaron importaciones aumentaron sus compras de producto importado y redujeron sus compras de producto nacional por otros motivos además de los niveles de precios, ya que es más que razonable esperar que algunos clientes busquen a distintos proveedores para diversificar sus compras, sabiendo que se enfrenta a un monopolista como único proveedor en el mercado interno, quien no disminuye sus precios a pesar de que disminuyen sus costos; además, no hay información respecto al volumen total de compras locales e

importaciones de dichos clientes, por lo que es imposible saber en qué grado representan alguna tendencia en el mercado interno.

- O. En la Resolución de Inicio no se ofrece ningún dato para sustentar el rendimiento sobre la inversión (ROA, por las siglas en inglés de Return of the Investment in Assets) en 2016, ya que únicamente se refiere que el mismo siempre es positivo, en todos los niveles y periodos para los que hay datos disponibles.
- P. En cuanto a los flujos de caja, no parece que la empresa pudiera enfrentarse a dificultades financieras de acuerdo con sus flujos operativos de efectivo, por lo que es bastante claro que, desde un punto de vista financiero, no solamente la empresa no ha ido peor, sino al contrario, ha mejorado sus indicadores financieros principales en el periodo analizado e investigado.
- Q. Pese a que Negromex contó con capacidad de reunir capital limitada, debido a que la razón de circulante y la prueba de ácido reportaron montos menores a 1 vez el pasivo a corto plazo en 2014, estos eran los dos únicos indicadores negativos y solamente en ese año, de todos los indicadores financieros analizados.
- R. El mercado de hule SBR en Europa es poco activo, debido a que su rival, el hule SSBR en solución ha ganado presencia en el mercado de neumáticos.
- S. No ha habido cambios en el proceso de producción en la industria del hule SBR, ya que la mayoría de la innovación y el know-how se enfocan en la producción de hule SSBR en solución, que es el sector del mercado de hule más moderno y prometedor.
- T. Si los costos de producción de Negromex no disminuyeron, entonces su problema pudo ser que la depreciación del peso mexicano aumentó en los últimos años; sin embargo, ello también hubiera favorecido su posición, dado que el volumen de exportación de hule SBR de Negromex también es bastante importante.
- U. Negromex no hizo señalamientos respecto de los precios internacionales del hule SBR y de sus propios precios de exportación, sin embargo, de su propia información se deduce que los mismos cayeron 1% en términos de su participación en las ganancias totales por ventas en el periodo investigado, y aun sabiendo que el volumen de ventas en el mercado interno cayó 9%, con un ligero aumento del 0.6% en sus precios de venta, entonces se sigue que el promedio del precio de exportación de Negromex tuvo que haber caído más de 16% en el periodo investigado, lo que afectó los rendimientos de Negromex en el periodo analizado.

40. Synthos presentó:

- A. Diagrama de la estructura corporativa del grupo al que pertenece Synthos.
- B. Explicación de la integración de los códigos de producto de Synthos.
- C. Base de datos para el cálculo del precio de exportación a México y sus ajustes de hule SBR, de las operaciones realizadas por Synthos a México en el periodo investigado.
- D. Valor y volumen de las ventas de hule SBR de Synthos a diversos países, de noviembre de 2013 a octubre de 2016.
- E. Base de datos con las ventas de Synthos al mercado interno de Polonia de hule SBR y sus ajustes, en el periodo investigado.
- F. Copia de diversos documentos de ventas de exportación de hule SBR de Synthos.
- G. Diagrama de las ventas totales del corporativo del producto investigado y no investigado, destinado al mercado interno, al mercado mexicano y a otros mercados de exportación, en zlotys y dólares.
- H. Costos de producción de hule SBR exportado por Synthos, por código de producto, en zlotys y dólares.
- I. Cálculo de Synthos del margen individual de discriminación de precios.
- J. Producción, capacidad instalada y utilización de la capacidad instalada de Synthos de hule SBR, de noviembre de 2013 a octubre de 2015 y de noviembre de 2015 a octubre de 2016.
- K. Producción, inventarios, ventas al mercado interno, exportaciones a México y a terceros países, y exportaciones totales de Synthos de hule SBR, de noviembre de 2013 a octubre de 2016, en dólares.
- L. Producción, importaciones, exportaciones a México, otros países y totales de hule SBR de la industria de Polonia, de noviembre de 2013 a octubre de 2016, cuya fuente es EUROSTAT.
- M. Volúmenes de producción en el mercado europeo, de caucho estireno butadieno series 1502 y 1700, de noviembre de 2013 a octubre de 2016, cuya fuente es IHS.

d. Zeon

41. El 5 de octubre de 2017 Zeon manifestó:

- A. El producto investigado lo vende a clientes relacionados, tanto en el mercado interno como en el de exportación, por lo que no existe diferencia alguna en precios o términos de venta.
- B. No obstante que el hule SBR en emulsión es el único producto investigado, solicita a la Secretaría se pronuncie en el sentido de señalar que el único producto investigado es el hule SBR en emulsión, y que las importaciones de hule SSBR en solución se encuentran expresamente excluidas de la cobertura del producto investigado.

- C. El mercado interno de hule SBR en Japón está integrado por Zeon, JSR y Mitsubishi, de acuerdo con datos reportados por el IISRP; en dicho mercado, la capacidad de producción no ha cambiado, ya que la demanda es estable y disminuirá ligeramente en el futuro, cuyos precios se mantienen también estables, aunque sujetos a variaciones que dependen del precio de las materias primas, primordialmente del monómero de butadieno.
- D. No obstante que la Secretaría fijó como periodo analizado el comprendido de noviembre de 2013 a octubre de 2016, mismo periodo propuesto por Negromex, y que derivado del mismo se desprenden supuestas evidencias sobre la existencia de daño actual en diversos indicadores económicos y financieros; el cierre del periodo analizado a octubre de 2016 no se explica con base en la disponibilidad de información por parte de Negromex, ya que KUO, que es el conglomerado del cual forma parte Negromex, ha puesto a disposición de los inversionistas en su página de Internet, estados financieros no auditados para ella y sus subsidiarias, incluyendo la que produce hule sintético, misma información que llega hasta el segundo trimestre de 2017.
- E. Derivado de la información publicada por KUO, si bien, los ingresos de las ventas de hule sintético registraron una caída sostenida de 2014 al segundo trimestre de 2016, a partir del tercer trimestre de ese año la situación dio un giro de 180 grados, ya que con respecto al mismo periodo del año anterior, los ingresos crecieron 7.7% en el tercer trimestre de 2016 y 34.6% en el cuarto trimestre de 2016, con el resultado de que en 2016 en su conjunto, los ingresos incrementaron 5.5% con respecto a 2015.
- F. Esta tendencia al alza se ha exacerbado en 2017 con respecto al mismo periodo del año anterior, donde los ingresos crecieron 65.5% en el primer trimestre de 2017 y 53.9% en el segundo trimestre de 2017, con el resultado de que en el primer semestre de 2017 los ingresos incrementaron 59.8% con respecto al primer semestre de 2016.
- G. La expansión continuada en los ingresos de las ventas de hule sintético a partir de mediados de 2016 ha incidido muy favorablemente sobre la utilidad de operación; en particular, en 2016 la utilidad de operación aumentó 35.3% con respecto a 2015, mientras que, con respecto al mismo periodo del año anterior, la utilidad de operación aumentó 443.1% en el primer trimestre de 2017 y 75.9% en el segundo trimestre de 2017, con el resultado de que en el primer trimestre de 2017 la utilidad de operación subió 207.8% con respecto al primer trimestre de 2016; por su parte, el margen operativo también se recuperó a 8.10% en 2016 e incluso alcanzó 10.60% en el primer semestre de 2017.
- H. Si bien es posible que haya algunas diferencias entre la información sobre el negocio del hule sintético que está disponible para los inversionistas y aquella que Negromex proporcionó a la Secretaría, en la primera, las ventas internas en México no dejan de tener un peso determinante y, de hecho, en el informe correspondiente al segundo trimestre de 2017 se asevera que una mayor demanda de neumáticos en México es una de las dos razones que explican el crecimiento en ingresos de 53.9% en el negocio del hule sintético.
- I. La jurisprudencia de la Organización Mundial del Comercio (OMC) es clara en que la existencia de discriminación de precios, daño y relación causal debe demostrarse con respecto a la situación prevaletante cuando una investigación toma lugar y, aun cuando en la práctica las autoridades fundamentan sus constataciones en datos históricos, en razón de que carecen de información en tiempo real, esos datos históricos tienen que ser necesariamente recientes y a los datos más recientes debe dárseles un peso predominante a fines del análisis; para ello, citó los párrafos 165 y 166 del Informe del Órgano de Apelación México-Medidas Antidumping definitivas sobre la carne de bovino y el arroz.
- J. El artículo 3.1 del Acuerdo Antidumping requiere que la determinación de la existencia de daño se base en un examen objetivo de pruebas positivas, de manera que en la diferencia México-Arroz, el Órgano de Apelación de la OMC concluyó que se establece una presunción prima facie de violación al artículo 3.1 del Acuerdo Antidumping cuando el periodo designado a fines del análisis excluye información reciente que se hubiese podido incorporar a ese periodo, y que los factores que son importantes a efectos de confirmar esta presunción, son que el periodo haya sido propuesto por el solicitante, que no se demuestre que hubo problemas prácticos que exigieron tal periodo, que no se demuestre que fue imposible actualizar la información de que se trata, que no se haya hecho ningún intento por actualizar esa información, y que no se dé una explicación por la que no se recabó información más reciente.
- K. En la Resolución preliminar de la presente investigación se configuraría la presunción de violación al artículo 3.1 del Acuerdo Antidumping, de mantenerse un periodo investigado que excluye información disponible sobre el negocio de hule sintético de la industria nacional referente al cuarto trimestre de 2016 y al primer y segundo trimestre de 2017, que es información que no respalda las alegaciones de daño actual, misma presunción que se confirmaría a la luz del periodo investigado que cierra en octubre de 2016, convenientemente para Negromex, de manera que no hay razón para rechazar que se modifique el periodo analizado a finales de junio de 2017, para efectos del análisis de la Resolución preliminar de la presente investigación, de tal forma que incluya la información más reciente que está disponible.
- L. En los informes publicados por KUO, particularmente en el informe sobre el primer trimestre de 2016, Negromex declara que los ingresos en el lapso en cuestión disminuyeron 5% y que ello es atribuible a una sobreoferta global de producto, aunado al bajo precio del hule natural en comparación al hule sintético, apareciendo una declaración semejante respecto al impacto del hule natural en el informe del segundo trimestre de 2016.
- M. KUO declaró públicamente que la importación de llantas de origen chino no hace inviable que los productores nacionales de este producto amplíen su producción y le compren más materias primas a sus proveedores de insumos; es decir, la importación de llantas de origen chino constituye un freno a invertir en la producción de hule sintético.
- N. Para efectos de emitir las Resoluciones preliminar y final, la Secretaría deberá requerir a la producción nacional que distinga y separe el daño ocasionado por la sobreoferta mundial de hule sintético, el desplazamiento de hule sintético por hule natural y la contracción o en su defecto, el estancamiento del mercado nacional de llantas debido a la importación de producto de origen chino, del daño supuestamente causado por las importaciones investigadas.

42. Zeon presentó:

- A.** Listado de empresas subsidiarias de Zeon, en Japón y en el mundo.
- B.** Bases de datos para el cálculo del precio de exportación a México y sus ajustes, de las operaciones realizadas por Zeon a su primer distribuidor, las realizadas del primer distribuidor al segundo distribuidor, y las realizadas del segundo distribuidor al cliente final, en el periodo investigado.
- C.** Diagrama de los canales de distribución de las ventas de exportación a México de Zeon.
- D.** Copia de diversos documentos relacionados con las operaciones de exportación de hule SBR a México, realizadas por Zeon.
- E.** Copia de diversos documentos para acreditar los ajustes por manejo de mercancía, flete internacional, flete interno y seguros en los que incurrió Zeon para exportar el hule SBR a México.
- F.** Valor y volumen de las ventas totales de exportación a países distintos a México, de hule SBR de Zeon en cada mes del periodo investigado, por código de producto, en yenes y dólares.
- G.** Base de datos con las ventas de Zeon al mercado interno de Japón y sus ajustes, en el periodo investigado.
- H.** Hoja de cálculo de los costos del flete interno, embalaje y salarios pagados a las personas de ventas, en los que incurrió Zeon para realizar sus ventas de hule SBR en el mercado interno.
- I.** Diagrama de las ventas totales del corporativo del producto investigado y no investigado, destinado al mercado interno, al mercado mexicano y a otros mercados de exportación, en yenes y dólares.
- J.** Valor y volumen de las ventas al mercado interno, al mercado de exportación a México, a otros mercados de exportación y totales, del producto investigado y no investigado de Zeon, en el periodo investigado, por código de producto, en yenes y dólares.
- K.** Hoja de cálculo e impresiones de pantalla del sistema contable de Zeon, para obtener el costo de producción de hule SBR de Zeon.
- L.** Cálculo de Zeon del margen individual de discriminación de precios por código de producto exportado a México.
- M.** Ingresos, utilidad de operación y margen de operación de KUO, respecto del hule sintético, en 2013, 2014, 2015, 2016 y el primer y segundo trimestre de 2017.
- N.** Producción, capacidad instalada y utilización de la capacidad instalada de hule SBR de Zeon y de la industria en Japón, para 2015, 2016 y de noviembre de 2015 a octubre de 2016.
- O.** Producción, inventarios, ventas al mercado interno, exportaciones a México y a terceros países, y exportaciones totales de Zeon de hule SBR, de noviembre de 2013 a diciembre de 2016, en yenes.
- P.** Producción, importaciones, exportaciones a México, a otros países y totales de la industria de Japón de hule SBR, de enero de 2014 a diciembre de 2016.
- Q.** Reporte del IISRP sobre la producción, oferta, demanda y flujos comerciales mundiales del hule SBR, del cuarto trimestre de 2015.
- R.** Información sobre la capacidad de producción de hule sintético en el mundo, por país y por región, obtenida de la Worldwide Rubber Statistics, publicada por la IISRP en 2015.
- S.** Artículo denominado "Inversión de Grupo KUO depende de llantas chinas", del 3 de mayo de 2017, publicado por el Diario "El Financiero".
- T.** Fragmento de la publicación denominada "Causal Link and Non-Attribution as Interpreted in WTO Trade Remedy Disputes", publicada en 2010 por la Revista de Comercio Internacional de Kluwer Law International, con información sobre las bases probatorias para argumentar la existencia de otros factores de daño en investigaciones por prácticas desleales de comercio internacional.

4. Gobiernos**a. Comisión Europea**

43. El 6 de octubre de 2017 la Comisión Europea (CE), a través de la Delegación de la Unión Europea en México, manifestó su interés en el resultado de la presente investigación, así como para que se le considere parte interesada en la presente investigación, sin embargo, no presentó argumentos ni pruebas al respecto.

b. Embajada de Polonia

44. El 21 de septiembre de 2017 la Embajada de Polonia solicitó que se considere al gobierno de Polonia parte interesada en la presente investigación, sin embargo, no presentó argumentos ni pruebas al respecto.

5. CNIH

45. El 5 de octubre de 2017 la CNIH manifestó:

- A.** La CNIH representa a la gran mayoría de las empresas mexicanas que utilizan como insumo principal el hule SBR en emulsión objeto de investigación, por lo que tiene interés en la presente investigación por representar los intereses de

sus agremiadas que importaron el producto investigado para la fabricación de diversos artículos.

- B. No deben imponerse cuotas compensatorias al hule SBR, ya que como demostrarán algunos de sus agremiados en la presente investigación, las exportaciones no se han realizado en condiciones de discriminación de precios, o bien, no han sido la causa del daño alegado; asimismo, es fundamental para sus agremiados contar con fuentes de suministro adicionales a Negromex, y cerrar fuentes de suministro con cuotas compensatorias podría tener múltiples efectos negativos como el posible encarecimiento del producto, la potencial falta de capacidad de suministro en tiempo, volumen, calidad y especificaciones que requieren sus agremiados.
- C. La Secretaría deberá valorar cuidadosamente el grave perjuicio que se causaría a sus agremiadas en caso de imponerse cuotas compensatorias al hule SBR, considerando que muchas de ellas han realizado importantes inversiones en México para establecer plantas de fabricación de neumáticos y otros productos que utilizan el hule SBR como insumo principal, cuyas plantas son fuente muy importante de empleos y de inversión nacional y extranjera, además de que los bienes que en ellas se fabrican son de consumo esencial.

G. Réplicas

1. Prórrogas

46. La Secretaría otorgó una prórroga de cinco días a la Solicitante, para que presentara sus réplicas y contraargumentaciones a la información presentada por sus contrapartes. El plazo venció el 24 de octubre de 2017.

2. Réplicas

47. El 24 de octubre de 2017 la Solicitante presentó sus réplicas y contraargumentaciones a la información presentada por las partes interesadas comparecientes en la presente investigación. Argumentó lo siguiente:

- A. No les asiste la razón a las empresas comparecientes que cuestionaron la validez, pertinencia e idoneidad de la información y pruebas aportadas por Negromex, toda vez que estos elementos fueron presentados dentro de la disponibilidad legal y razonable que permite la ley.
- B. Las empresas comparecientes pierden de vista los elementos que deben observarse para determinar la existencia de daño, ya que pretenden desacreditar indicadores por separado, como si el daño requiriera forzosamente saldos negativos en todos y cada uno de los indicadores; de igual manera, centran su argumentación en tratar de refutar los pronósticos que presentó, como si la proyección de indicadores fuera la parte esencial que sostiene la investigación; al respecto, la legislación aplicable exige el análisis obligatorio de ciertos indicadores, pero al mismo tiempo dispone que ninguno de estos indicadores por separado ni todos juntos necesariamente darán una orientación decisiva y, por su parte, las proyecciones que proporcionó sólo tienen una finalidad corroborativa para mostrar que, de continuar las tendencias observadas, la industria nacional vería profundizado el daño material observado, de manera que las empresas comparecientes pretenden que toda la solicitud de la presente investigación se basó en una mera proyección.
- C. La caída del mercado no puede explicar la disminución de las ventas nacionales, ni el crecimiento acelerado de las importaciones en condiciones de discriminación de precios, ya que si bien, el mercado nacional se contrajo, las ventas nacionales han caído en una proporción mayor al mismo tiempo que las importaciones investigadas no han seguido este comportamiento recesivo y, por el contrario, han aumentado en forma significativa.
- D. La Secretaría puede observar que, con independencia de los efectos adversos del mercado externo, Negromex enfrentó una disminución considerable en sus beneficios, al grado de hacer incosteable su operación productiva, dado el efecto dual de caída de precios y volúmenes, en forma asociada a la creciente presencia de productos subvaluados.
- E. La sobreoferta mundial de hule sintético no es excusa para discriminar precios, puesto que precisamente el exceso de oferta es un factor que incentiva a las empresas a distorsionar precios para enfrentar una aguda competencia en el mercado internacional.
- F. La caída de la demanda que tanto aluden los exportadores ya ha sido contemplada al medir el Consumo Interno (CI) o el Consumo Nacional Aparente (CNA) y si bien, este consumo baja, la producción nacional baja aún más, mientras que las importaciones siguen creciendo y ganan participación en el mercado.
- G. Las partes comparecientes sostienen que la solicitud de la presente investigación constituye una especie de venganza a la Resolución antidumping dictada por el gobierno de Estados Unidos sobre el mismo producto originario de México y otros países; sin embargo, olvidan que una investigación por prácticas desleales debe resolverse a partir de pruebas positivas, y a falta de mejores argumentos, los exportadores pretenden distraer a la autoridad.

a. Importadores

i. Bridgestone

- A. Bridgestone argumentó que debe considerarse el incremento del precio del producto importado originario de Estados Unidos en fechas recientes, lo cual mostraría una recuperación significativa de precios de la rama de producción nacional; al respecto, la Secretaría fijó como periodo investigado el comprendido del 1 de noviembre de 2015 al 31 de octubre de 2016, el cual resulta oportuno, ya que la solicitud de inicio de la investigación se presentó el 4 de abril de 2017 y la información aportada corresponde al plazo más breve que se lo permitieron sus recursos y la complejidad del caso, por lo que el periodo fijado termina lo más cercano posible a la presentación de la solicitud.
- B. Bridgestone sostiene que el precio del hule SBR se incrementará debido al incremento en el precio del butadieno, que es su principal insumo, lo cual es absurdo y opera en sentido contrario, ya que las proyecciones se hicieron conservadoramente asumiendo que los costos se incrementaron sólo en la cuantía de la inflación esperada, por lo que

un incremento mayor que éste en los costos sólo haría que los beneficios fueran aún menores a los proyectados, por lo que el daño sería mayor, no menor.

- C. Bridgestone afirma que debe considerarse el incremento del precio del producto importado desde Estados Unidos, ya que los datos del INEGI y de Grupo KUO indican la existencia de un incremento de las ventas posteriores al periodo investigado; sin embargo, estas cifras son posteriores al periodo investigado y no han sido debidamente depuradas, además de que no comprenden al conjunto de importaciones acumuladas y la misma importadora reconoce que ocurren paralelamente a un incremento de los insumos de 13%, por lo que este incremento, reflejado en los precios nacionales, no eliminaría en todo caso el margen de subvaloración asociado a la práctica de discriminación de precios.
- D. Si la reducción de la demanda explicara la caída de la oferta en el mercado nacional, entonces no podría entenderse por qué las importaciones crecieron y seguirán creciendo, como lo argumentó Bridgestone.
- E. Las ideas que sugiere Bridgestone implicarían que siempre que una empresa es acusada de dumping en un país, entonces no puede sufrir daño en su propio mercado, lo que permitiría que Bridgestone pudiera discriminar precios impunemente en México; no obstante, la ley no contempla esas excepciones.
- F. Las partes comparecientes al procedimiento son sumamente temerarias al afirmar que las cuotas compensatorias incentivarían las prácticas monopólicas, sin hacer un análisis real y objetivo sobre las conductas anticompetitivas que se alentarían, ya que parten del argumento de que si existe un solo productor en el mercado esto lo hace ser un monopolio, siendo que el mercado nacional es un mercado abierto que brinda la oportunidad de que concurren diversos agentes económicos.

ii. Hules Banda

- A. Hules Banda no presentó ningún elemento probatorio, técnico y cuantitativo que permita concluir que los productos que importó no son idénticos ni similares a los de producción nacional, ya que el hule SBR fuera de especificación tiene el mismo impacto negativo, ya que desplaza la venta de producto dentro de especificación y ese mismo tipo de producto afecta a todos los segmentos industriales en la misma condición.
- B. Los materiales fuera de especificación a que se refiere Hules Banda corresponden a las series 1500, 1700 y 1900; asimismo, los hules sintéticos se producen de acuerdo a normas y/o características de calidad generalmente aceptadas por la industria y confirmadas en las fichas técnicas de cada material, las cuales se conocen como especificaciones técnicas y son acordadas con los clientes de manera anticipada.
- C. Los materiales fuera de norma o especificación siguen el mismo proceso de producción que un material dentro de especificaciones, por lo que el costo también es el mismo; de hecho, existen características que de no cumplir con la especificación no tienen un impacto significativo en la aplicación final de los clientes o el desempeño puede ser ajustado durante los procesos de mezclado.
- D. Existen ciertas aplicaciones en las que la utilización de materiales fuera de especificación es posible y pueden sustituir al 100% a materiales dentro de especificación, las cuales incluyen aplicaciones de neumáticos, rencauchado, calzado, bandas y otras del sector industrial.
- E. A pesar de que el costo de los materiales fuera de especificación es el mismo que el material regular, los precios de las importaciones de materiales fuera de especificación son significativamente más bajos, lo que ha causado un reemplazo en la compra de materiales regulares, teniendo que ajustar en ocasiones los precios a la baja para competir contra materiales fuera de especificación importados con niveles desleales de precios.

iii. Tornel

- A. Es común que en los procedimientos en materia de prácticas desleales de comercio internacional, las solicitantes no cuenten con pruebas directas de la existencia, por ejemplo, de valor normal, costos, precios y otros datos para calcular si las operaciones específicas del productor o exportador de que se trate, están determinadas en el curso de operaciones comerciales normales, y es común porque esta información suele ser confidencial o simplemente no está disponible al público; por lo que, ante una situación como ésta, Negromex aportó presunciones e incluso pruebas indirectas, ya que es de explorado derecho que en determinadas circunstancias y hechos, son y deben ser admisibles las pruebas indirectas y al comparecer los productores y exportadores interesados, es a ellos a quienes les corresponde aportar la información real de sus operaciones.
- B. Resulta absurdo que Tornel sostenga que la Secretaría debió considerar lo que se señala en el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, en el sentido de que, suponiendo que las referencias de precios para determinar el valor normal de IHS hubieran sido idóneas, tales pruebas no deben ser aceptadas, sino los registros contables de las empresas productoras exportadoras; toda vez que no es legal ni razonable que Negromex haya aportado los costos sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor y que tales registros estén de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del producto considerado, puesto que no tiene acceso a dichos registros por tratarse de información propia de los productores y exportadores.
- C. Respecto al párrafo 356 del asunto Guatemala-Cemento II que citó Tornel para pretender sustentar sus argumentos, es evidente que lejos de apoyar la posición de Tornel, dicho antecedente es precisamente para justificar lo contrario, ya que el informe dispone que para determinar que existen pruebas suficientes de dumping, la autoridad investigadora no puede ignorar por completo los elementos que configuran la existencia de esta práctica, sin que con ello se sugiera que una autoridad investigadora debe tener ante sí en el momento en que inicia una investigación, pruebas de dumping de la cantidad y calidad que serían necesarias para apoyar una determinación preliminar o definitiva.

b. Exportadores**i. Synthos**

- A.** Synthos se opone a la determinación de que las condiciones y características del mercado europeo son equivalentes a las de Polonia, ya que dicha suposición es una generalización inadecuada y no muestra un panorama exacto del mercado interno de Polonia; no obstante, en el punto 43 de la Resolución de Inicio se señala que Negromex justificó utilizar información para la región de Europa en el caso de Polonia, en virtud de que no le fue posible acceder a información específica de cada uno de los países investigados, pero además, la información reportada por la consultora IHS incluye datos reportados por las principales empresas de cada región, fabricantes de hule SBR, entre las que se encuentran las más importantes de cada uno de los países investigados.
- B.** No tiene claro si Synthos exportó directamente a México o si realizó una depuración de sus ventas para identificar el producto investigado, por lo que no puede admitirse su información de ventas porque podría estar comparando productos cuyo precio interno sea menor al del producto investigado, sesgando su cálculo.
- C.** Synthos afirmó que los datos seleccionados, los supuestos y la metodología en la Resolución de Inicio son inexactos y, por consiguiente, injustos; no obstante, la empresa no explica en qué consiste tal inexactitud e injusticia, puesto que sólo afirma de manera general que un análisis acumulado de los efectos de las importaciones a más de un país debe ser apropiado a la luz de las condiciones de competencia entre los productos importados y el producto nacional similar; por lo que su argumento se reduce a afirmar que el análisis es injusto e inexacto porque no se ha observado otra cosa, es decir, porque para la empresa las cosas son así y no las ve de otra manera.
- D.** Synthos cuestiona la noción de que las participaciones de mercado se puedan conservar en un escenario en el cual el precio nacional se ajustará al precio promedio de las importaciones, puesto que a su entender, no parece factible que las importaciones continúen creciendo si no se tienen precios más competitivos que ofrecer; a lo que cabe señalar que el crecimiento de las importaciones de hule SBR acumuladas, dado sus bajos precios, han llevado a ajustes a la baja en los volúmenes y precios nacionales.
- E.** El crecimiento de las importaciones acumuladas de hule SBR, dados sus bajos precios, han llevado a ajustes a la baja en los volúmenes y precios nacionales; sin embargo, dada la política agresiva de precios y la mecánica de reacción que se observa en las variables, no se considera factible una recuperación inmediata de mercado en el caso de igualación de precios, puesto que si bien, las empresas pueden responder a prácticas de discriminación de precios con una variedad de estrategias, un escenario como el que menciona Synthos sobre el deterioro de precios nacionales para conservar mayor participación de mercado no cambia sustancialmente el resultado.
- F.** Ya se ha demostrado que la Secretaría analizó que los costos caen, pero que los precios al mercado interno caen aún más en forma paralela a la competencia con los bajos precios en condiciones de discriminación de precios, y factores como la evolución del tipo de cambio argumentados por Synthos ya han sido analizados al considerar precios y costos en la misma unidad de monetaria y en pesos constantes.
- G.** Synthos no aprecia correctamente el análisis de ventas de la Secretaría, al afirmar que el mismo se basó en una muestra de clientes y que debió analizarse el mercado en su conjunto; sin embargo, eso es justamente lo que hizo Negromex y así lo consideró la Secretaría, ya que los datos se refieren al mercado en su conjunto y el análisis pormenorizado de clientes sólo muestra que el desplazamiento de las ventas nacionales está asociado con la decisión de hacer mayores compras de producto importado, en detrimento de las compras de producto nacional por parte de un mismo grupo de consumidores.
- H.** Respecto al argumento de Synthos de que es razonable esperar que algunos clientes busquen distintos proveedores para diversificar sus compras, sabiendo que se enfrenta a un monopolista como único proveedor en el mercado interno que no disminuye sus precios a pesar de que disminuyen sus costos; el mismo se sustenta en afirmaciones falsas, ya que Negromex no es un monopolio, en virtud de que un productor nacional único no significa oferente único en el mercado, mientras que la noción de que incrementó sus precios mientras que sus costos disminuían, es incorrecta, ya que ambos indicadores bajaron en el periodo analizado.
- I.** Synthos opina que la situación de Negromex no ha empeorado, sino que al contrario, ha mejorado sus indicadores financieros principales en los periodos analizado e investigado; argumentos que no tienen sustento, porque el principal indicador financiero y que además se refiere al producto similar al investigado en sus operaciones en el mercado doméstico es el margen de beneficio, el cual alcanzó niveles negativos, de manera que la producción nacional bajó su margen operativo y enfrentó pérdidas significativas en el periodo investigado, por lo que es inexplicable que Synthos afirme que hay mejoría a la vista de estos resultados.
- J.** El hecho de que se haya encontrado que en su operación agregada se tengan indicadores aceptables de liquidez y capacidad de endeudamiento, solamente muestra que las dificultades financieras en el sector particular contrastan con los resultados que se derivan de operaciones de otros sectores del mercado; asimismo, Synthos olvida que la Secretaría encontró que en realidad el ROA era positivo, pero tendía a la baja; situación que evidencia la ligereza con la que la exportadora califica el desempeño de la producción nacional.
- K.** La información relativa al mercado de llantas y hules sintéticos en general no necesariamente se aplica en forma mecánica al producto investigado, ya que la información a la que se refiere Synthos es relativa a la inversión de los fabricantes de llantas, que también enfrentan la competencia de precios agresivos por parte de los exportadores, por lo que una mayor capacidad de producción de llantas no necesariamente implica mayor consumo de hule SBR nacional.

- L. La posición de Synthos es superficial y temeraria, ya que si bien es cierto que los consumidores industriales tienen derecho a ejercer su libre concurrencia, no menos cierto es que tales derechos deben ejercerse sin afectar a la rama de producción nacional, sin perjuicio de que la exportadora no presentó un análisis cuantitativo de la forma y términos en que una cuota compensatoria afectaría tales valores y si no ha incurrido en prácticas de discriminación de precios, no debería estar preocupada porque sus exportaciones se puedan ver afectadas por cuotas compensatorias.

ii. Zeon

- A. Los datos financieros a que alude Zeon para solicitar la actualización del periodo investigado, se refieren al consolidado de diferentes empresas dentro del Grupo KUO, lo que incluye producto no investigado, así como divisiones productivas y comerciales diferentes a la unidad de negocios de Negromex, ya que los resultados financieros reportados por KUO corresponden al consolidado de hule sintético, que incluye a todas las sociedades de México, Estados Unidos y España, incluidas dos plantas de hule SBR en solución, una planta de químicos y la planta de hule SBR en emulsión.
- B. Zeon cuestionó la legalidad de la fijación del periodo investigado, argumentando que la información más reciente mostraría indicadores económicos ajenos a la existencia de daño a la industria nacional, y que la determinación preliminar debe considerar la información financiera de la industria nacional hasta el segundo trimestre de 2017; al respecto, la Secretaría fijó como periodo investigado el comprendido del 1 de noviembre de 2015 al 31 de octubre de 2016, el cual resulta oportuno, ya que la solicitud de inicio de la investigación se presentó el 4 de abril de 2017 y la información aportada corresponde al plazo más breve que se lo permitieron sus recursos y la complejidad del caso, por lo que el periodo fijado termina lo más cercano posible a la presentación de la solicitud.
- C. La Secretaría debe ser extremadamente cuidadosa respecto a la posible inclusión de datos posteriores al periodo investigado, ya que la evolución de los indicadores económicos posteriores a dicho periodo se traslaparía con la presentación de la solicitud y la publicación de la Resolución de Inicio, por lo que se afectaría la dinámica del propio procedimiento.
- D. Zeon considera que no existen indicadores de daño en el empleo, puesto que éste se mantuvo estable en el periodo analizado, en tanto que la masa salarial registró un notable crecimiento en este lapso; sin embargo, los datos que presentó muestran el esfuerzo que la producción nacional ha hecho para conservar su planta productiva como fuente de empleo, por lo que, a pesar de la caída de ventas y producción, el empleo se ha mantenido estable con un comportamiento de la masa salarial creciente, reflejando la inflación del sector; no obstante, dado el desplazamiento del producto nacional en el mercado, la producción por trabajador se ha traducido en un indicador negativo de productividad.
- E. Zeon basa su juicio en una lectura equivocada, al calificar de "supuestas" las evidencias de daño actual, sosteniendo que estas evidencias descansan principalmente en ingresos, volúmenes de ventas, utilidad de operación y margen operativo, de manera que resulta inexplicable que a la exportadora le parezca poca cosa la existencia de daño en lo que son variables fundamentales en el desempeño financiero de una empresa.
- F. En forma descuidada, Zeon mencionó que el margen operativo pasó de 11.3% en 2013 a 1.6% en 2014/15 y a 5.4% en 2015/16, lo que revela una gran confusión y ofuscamiento de la exportadora, al considerar los puntos en los que se deterioró el margen (el cual cayó 5.4 puntos al pasar de 1.6% a -3.8%), puesto que confunde esos 5.4 puntos de caída con el valor de dicho margen, el cual, en realidad, fue negativo (-3.8%), por lo que la exportadora encontró ganancias donde sólo hay pérdidas.
- G. Al ver la información del primer semestre de 2017 de Grupo KUO, Zeon subraya los indicadores de beneficio e incremento del ingreso global que registró el grupo en el semestre reciente; sin embargo, esta información es posterior al periodo investigado y es irrelevante, ya que la propia exportadora reconoce que se trata de datos consolidados que se refieren al negocio de hule sintético en forma global, en transacciones ligadas a una mayor demanda de neumáticos en México en general.

H. Requerimientos de información

1. Prórrogas

48. La Secretaría otorgó una prórroga de diez días hábiles a Negromex, LG Chem, Synthos y Zeon, para presentar su respuesta a los requerimientos de información. El plazo venció el 18 de diciembre de 2017.

2. Partes interesadas

a. Solicitante

49. El 18 de diciembre de 2017 Negromex respondió al requerimiento de información que le formuló la Secretaría el 17 de noviembre de 2017, para que presentara información de los procesos de producción de hule SBR, documentación sobre sus importaciones originarias de Estados Unidos, argumentos y pruebas sobre el hule SBR fuera de especificación y barredura, correcciones a las cifras de sus indicadores económicos y financieros, diversas aclaraciones sobre su proyecto de inversión, información sobre sus flujos de efectivo, un ejercicio de simulación financiera, las fuentes para estimar las cifras de producción de los países investigados, e información sobre los precios internacionales para la fabricación de hule SBR.

b. Exportadores

i. LG Chem

50. El 18 de diciembre de 2017 LG Chem respondió al requerimiento de información que le formuló la Secretaría el 17 de noviembre de 2017, para que presentara, entre otra, información sobre la estructura organizacional de la empresa, información sobre sus códigos de producto, aclaraciones sobre los tipos de hule SBR, el soporte documental de sus ventas totales, ventas de

exportación a México y ventas al mercado interno y sus respectivos ajustes, correcciones a las bases de datos de sus operaciones de exportación a México y sus ventas al mercado interno, las metodologías y hojas de cálculo de los ajustes al precio de exportación y valor normal, el soporte documental y diversas explicaciones sobre sus costos de producción y su sistema contable, así como la estructura de sus costos de producción.

ii. Synthos

51. El 18 de diciembre de 2017 Synthos respondió al requerimiento de información que le formuló la Secretaría el 17 de noviembre de 2017, para que presentara, entre otra, información sobre la estructura organizacional de la empresa, información sobre sus códigos de producto, el soporte documental de sus ventas totales, ventas de exportación a México y ventas al mercado interno y sus respectivos ajustes, aclaraciones sobre algunos ajustes al precio de exportación y valor normal, correcciones a las bases de datos de sus operaciones de exportación a México y sus ventas al mercado interno, las metodologías y hojas de cálculo de los ajustes al precio de exportación y valor normal, el soporte documental y diversas explicaciones sobre sus costos de producción y su sistema contable, así como la estructura de sus costos de producción.

iii. Zeon

52. El 18 de diciembre de 2017 Zeon respondió al requerimiento de información que le formuló la Secretaría el 17 de noviembre de 2017, para que presentara, entre otra, información sobre la estructura organizacional de la empresa y algunas explicaciones sobre su vinculación con ciertas empresas, información sobre sus códigos de producto, el soporte documental de sus ventas totales, ventas de exportación a México y ventas al mercado interno y sus respectivos ajustes, aclaraciones sobre sus canales de distribución, correcciones a las bases de datos de sus operaciones de exportación a México y sus ventas al mercado interno, las metodologías y hojas de cálculo de los ajustes al precio de exportación y valor normal, el soporte documental y diversas explicaciones sobre sus costos de producción y su sistema contable, así como la estructura de sus costos de producción.

3. No partes

53. El 18 de agosto, 11 de septiembre y 12 de octubre de 2017 la Secretaría requirió a diversos agentes aduanales para que presentaran información sobre las operaciones de importación que gestionaron en el periodo analizado, copia de diversos pedimentos de importación y su documentación anexa. Se recibió respuesta de 48 agentes aduanales.

54. El 18 de agosto de 2017 la Secretaría requirió al SAT para que presentara copia de diversos pedimentos de importación y su documentación anexa. El 5 de septiembre dio respuesta.

I. Otras comparecencias

55. El 22 y 31 de agosto, 8, 13, 15, 18, 19, 26 y 29 de septiembre, 5 de octubre y 1 de diciembre de 2017 comparecieron Distribuidora de Industrias Varias, S.A. de C.V., Sovereign Chemical Company, Trinseo S.A., Vanderbilt Chemicals, LLC, Arte Oriental, S.A. de C.V., Manufacturas Diversas, S.A. de C.V., Du Pont Mexicana, S. de R.L. de C.V., Industrias Michelin, S.A. de C.V., Michelin North America, Inc., Gates de México, S.A. de C.V., RCMA Americas, Inc., Continental Carbon Company y Mitsui Plastics, Inc., para manifestar que no realizaron exportaciones e importaciones, respectivamente, del producto investigado.

56. El 18, 19, 26 y 28 de septiembre de 2017 comparecieron Milagro Rubber Company Inc., Rohm and Haas México, S. de R.L. de C.V., Seal For Life Industries México, S. de R.L. de C.V. y Distribuidora Huleva Brink, S.A. de C.V., para manifestar que no tienen interés en participar en la presente investigación.

57. El 19 de septiembre de 2017 Química Iberoamericana, S.A. de C.V. solicitó una prórroga para presentar su respuesta al formulario oficial, argumentos y pruebas que a su derecho convinieran; misma que venció el 5 de octubre de 2017, sin embargo, no compareció.

58. El 21 de septiembre de 2017 comparecieron Cratex de México, S.A. de C.V. ("Cratex de México") y Cratex Manufacturing Co. Inc. ("Cratex Manufacturing"), para presentar diversa información en el presente procedimiento. La Secretaría no consideró la información presentada por Cratex México y Cratex Manufacturing, de acuerdo con lo señalado en el punto 66 de la presente Resolución.

59. El 6 de octubre de 2017 Hutchinson Seal de México, S.A. de C.V. ("Hutchinson") compareció para presentar diversa información en la presente investigación. La Secretaría no aceptó la información presentada por Hutchinson, de acuerdo con lo señalado en el punto 67 de la presente Resolución.

60. El 8 de noviembre de 2017 Hules Banda compareció para presentar manifestaciones respecto a las réplicas y contraargumentaciones que realizó la Solicitante el 24 de octubre de 2017. La Secretaría considerará la información de Hules Banda anteriormente descrita para la siguiente etapa de la investigación, de conformidad con el punto 68 de la presente Resolución.

61. El 18 de diciembre de 2017 la Embajada de Polonia compareció para manifestar que la exportadora Synthos tiene un margen de discriminación de precios negativo, por lo que lo apropiado es que se excluyan sus exportaciones de cualquier aplicación potencial de cuotas compensatorias provisionales o definitivas.

CONSIDERANDOS

A. Competencia

62. La Secretaría es competente para emitir la presente Resolución, conforme a los artículos 16 y 34 fracciones V y XXXIII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 1, 2 apartado B fracción III y 15 fracción I del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía; 7.5, 9.1 y 12.2 del Acuerdo Antidumping; 5 fracción VII y 57 fracción II de la LCE, y 80 y 82 fracción II del RLCE.

B. Legislación aplicable

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

C. Protección de la información confidencial

64. La Secretaría no puede revelar públicamente la información confidencial que las partes interesadas le presenten, ni la información confidencial de que ella misma se allegue, de conformidad con los artículos 6.5 del Acuerdo Antidumping, 80 de la LCE y 152 y 158 del RLCE. No obstante, las partes interesadas podrán obtener el acceso a la información confidencial, siempre y cuando satisfagan los requisitos establecidos en los artículos 159 y 160 del RLCE.

D. Derecho de defensa y debido proceso

65. Las partes interesadas tuvieron amplia oportunidad para presentar toda clase de argumentos, excepciones y defensas, así como las pruebas para sustentarlos, de conformidad con el Acuerdo Antidumping, la LCE y el RLCE. La Secretaría los valoró con sujeción a las formalidades esenciales del procedimiento administrativo.

E. Información no aceptada

66. No se aceptaron las comparecencias de Cratex de México y Cratex Manufacturing a que se refiere el punto 58 de la presente Resolución, de conformidad con lo señalado en los oficios UPCI.416.17.1888 y UPCI.416.17.1889 del 3 de octubre de 2017, toda vez que, en el caso de Cratex de México, el representante legal que compareció para dichos efectos no acreditó contar con título profesional y cédula en los términos de la legislación mexicana, o bien, que pertenece al consejo de administración de la empresa o su equivalente, de conformidad con el artículo 51 párrafo segundo de la LCE, y en el caso de Cratex Manufacturing no acreditó su legal existencia, ni las facultades de su representante legal.

67. Mediante oficio UPCI.416.17.2118 del 11 de octubre de 2017, se le notificó a Hutchinson la determinación de no aceptar su comparecencia ni su información del 6 de octubre de 2017, a que se refiere el punto 59 de la presente Resolución, en razón de que su comparecencia fue presentada de forma

extemporánea; oficio que se tiene por reproducido como si a la letra se insertara en la presente Resolución.

F. Información que se considerará en la siguiente etapa de la investigación

68. La Secretaría determinó tomar en cuenta para la siguiente etapa del procedimiento, las manifestaciones realizadas por Hules Banda en su escrito del 8 de noviembre de 2017, a que se refiere el punto 60 de la presente Resolución, respecto a las réplicas y contraargumentaciones que realizó la Solicitante el 24 de octubre de 2017, ya que la contrarréplica no se encuentra prevista en la etapa preliminar de los procedimientos de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, sin embargo, al estar pendiente el desahogo de un periodo para presentar argumentos y pruebas complementarias, dichas manifestaciones se considerarán para la siguiente etapa procesal, de conformidad con el artículo 164 párrafo segundo del RLCE.

G. Respuesta a ciertos argumentos de las partes

1. Cobertura de producto

69. En esta etapa de la investigación, los importadores Bridgestone, Comercial Sofer, Crepe del Bajío, Germán Antonio Olague Almonasi, Hules Banda y Hule Galgo, así como la exportadora Zeon, argumentaron que la investigación sólo debe versar sobre las importaciones de hule SBR en emulsión y no sobre otros productos que, incluso, puedan clasificarse en las mismas fracciones arancelarias, tales como el hule SSBR, hule SBR fuera de especificación (Off Spec) y barredura o desperdicio (PCU).

70. Al respecto, dichos importadores precisaron que el hule SBR se divide en hule SBR de primera (grado prime), fuera de especificación (hule SBR fuera de especificación, Off Spec o near prime) y barredura o desperdicio, y que la cobertura del producto de la presente investigación sólo debe incluir al hule SBR de primera calidad, el cual generalmente se usa para fabricar llantas; mientras que los productos restantes no pueden ser comparables, al no cumplir con las especificaciones del producto, tener calidad y precios menores, depender de la existencia y producción de hule SBR de primera calidad y ser utilizados para la fabricación de productos distintos como calzado (especialmente, barredura) y bandas de pre-curado, bandas de hule vulcanizado con un diseño grabado, utilizadas en el proceso de renovado en frío de llantas, que no requieren altos desempeños de calidad y no son usadas en altas velocidades.

71. Con objeto de sustentar lo anterior, presentaron información, entre la que destaca:

- a. cartas de proveedores en las que se señala que el hule SBR que adquieren dos de las importadoras no cumple con las especificaciones del grado prime;
- b. una carta de un cliente que adquiere barredura importada, acompañada de un análisis de laboratorio, y
- c. listados de importaciones realizados por las empresas importadoras comparecientes.

72. Por su parte, Negromex señaló que, tal como se observa en la Resolución de Inicio, el hule SSBR en solución no es parte de la cobertura del producto investigado; sin embargo, el hule SBR fuera de especificación está incluido como producto investigado, ya que en general cumple con las características de las series 1500, 1700 y 1900, además de que tienen el mismo costo y en algunas aplicaciones pueden sustituirlo 100%, reemplazándolo con costos menores. Asimismo, Negromex añadió lo siguiente:

- a. la barredura, también conocida como PCU, es un producto que no forma parte de la cobertura del producto investigado porque se trata de desperdicios que, como su nombre lo sugiere, son remanentes de distintos hules como SBR, BR (polibutadieno), NBR (hule acrilonitrilo) y hules compuestos (mezclas de hules de varios tipos- con negro de humo y otros hules químicos), que se desprenden de los procesos, se barren para ser confinados a otros propósitos e incluso se clasifican en fracciones arancelarias diferentes a las que corresponden al hule SBR (tales como las fracciones

arancelarias 4004.00.01 y 4004.00.99 de la TIGIE, relativas a desechos, desperdicios y recortes de caucho sin endurecer), y

- b. respecto al hule SBR fuera de especificación, Negromex señaló que debe considerarse dentro de la cobertura del producto investigado porque aun cuando no cumple con ciertas especificaciones propias del producto de línea, sí compete en el mercado nacional al abastecer principalmente a la industria de neumáticos de reencauchado (al que concurre también Negromex), quienes lo utilizan para reducir el costo de la materia prima mezclándolo con hule SBR dentro de especificación, además de que puede mezclarse con hules, antioxidantes, acelerantes u otros químicos para fabricar bandas (para el renovado de neumáticos) y compuestos técnicos (mangueras, tapetes, parabrisas, etc.) con ciertas características; en este sentido, Negromex señaló que las posibles variaciones se encuentran especialmente en una o algunas de sus propiedades como viscosidad mooney, humedad y contenido de estireno, o bien, si está contaminado o tiene una apariencia (color) distinta; sin embargo, dichas variaciones no impiden que el material se siga identificando por su grado (serie

1500, 1700 o de alto estireno), e incluso, no existen hojas técnicas que identifiquen dichas diferencias (variaciones).

73. Al respecto, la Secretaría analizó los argumentos presentados por las partes en esta etapa de la investigación y confirmó que tanto el hule SBR en solución como la barredura o desperdicio no están incluidos en la cobertura del producto investigado; mientras que el hule SBR fuera de especificación sí se encuentra incluido como producto investigado, debido a que si bien, puede tener algunas variaciones en ciertas características, dichas variaciones no impiden que el material se siga identificando por su grado (serie 1500, 1700 o de alto estireno), además de que tienen costos similares (al producirse bajo el mismo proceso productivo) y en algunas aplicaciones, puede sustituir al hule SBR de primera calidad completamente. Lo anterior, se confirma con las descripciones, tanto de la base de importaciones del Sistema de Información Comercial de México (SIC-M), como en las facturas con las que contó la Secretaría para realizar la depuración de las importaciones en las que se observa que las operaciones catalogadas como producto fuera de especificaciones se identifican por su grado (1500, 1700 y alto estireno).

2. Periodo investigado y analizado

74. Zeon señaló que la fijación del periodo analizado debe considerar la información de la industria nacional hasta el segundo trimestre de 2017 porque de conformidad con el artículo 3.1 del Acuerdo Antidumping, esta información es fundamental para establecer la existencia de daño de manera objetiva, y toda vez que existe información pública del Grupo KUO (al cual pertenece Negromex) hasta el segundo semestre de 2017 y en dicha información no se observa afectación alguna del Grupo, sino aumentos de ingresos importantes en el negocio del hule sintético.

75. Negromex replicó que los periodos considerados en la investigación cumplen con la legislación aplicable e incluyen la información más reciente que tuvo a su alcance de manera razonable; por lo que no deberían ampliarse como lo propuso Zeon.

76. La Secretaría reitera que el periodo analizado y el periodo investigado, fijados en la presente investigación cumplen con lo establecido en el artículo 76 del RLCE y en la Recomendación relativa a los periodos de recopilación de datos para las investigaciones antidumping, adoptada por el Comité de Prácticas Antidumping de la OMC el 5 de mayo de 2000 (documento G/ADP/6), toda vez que el periodo analizado comprende un periodo de tres años e incluye al periodo investigado, el cual comprende un periodo de doce meses y termina en la fecha más cercana posible a la Resolución de Inicio.

77. Las limitaciones temporales prácticas que enfrentan los productores nacionales para recopilar la información, datos y pruebas requeridos para la solicitud de inicio, no hubiesen permitido a la Solicitante obtener información actualizada por los cinco meses y medio transcurridos entre el término del periodo investigado y la presentación de la solicitud de inicio de la investigación, y por otra parte, los cuatro meses que la Secretaría tardó para dar inicio a la investigación después de presentada la solicitud, se debieron a los días que, de acuerdo con el artículo 52 de la LCE, la Secretaría requiere para realizar las gestiones necesarias a efecto de iniciar una investigación, después de presentada la solicitud.

78. En consecuencia, el periodo analizado no contradice lo dispuesto en el artículo 76 del RLCE y en la Recomendación de la OMC, no obstante que hayan transcurrido cerca de cinco meses y medio entre el término del mismo (octubre de 2016) y de la presentación de la solicitud de inicio (11 de abril de 2017), puesto que ninguna de estas dos disposiciones precisan un número determinado de meses o directrices para cumplir con dicho requisito.
79. Por otra parte, tomando en cuenta las limitaciones temporales prácticas que enfrentan los productores nacionales para recopilar la información, datos y pruebas requeridos, se considera que Negromex proporcionó la información más reciente que razonablemente tuvo a su alcance para sustentar la práctica desleal y el daño a la industria nacional.
80. El Informe del Grupo Especial del caso México-Derechos antidumping sobre las tuberías de acero procedentes de Guatemala (WT/DS331/R), del 17 de abril de 2007, respalda esta consideración. En efecto, el punto 7.234 de dicho informe establece que:

7.234. Consideramos que habría sido adecuado y deseable que Economía hubiera reunido datos actualizados, si no antes de la iniciación, al menos a los efectos de su análisis sustantivo del daño. Sin embargo, observamos que hay limitaciones temporales prácticas por lo que respecta a la producción, reunión y análisis de datos. Habida cuenta, en particular, del tiempo necesario para que se produzcan y publiquen datos del tipo de los incluidos en esta solicitud en materia antidumping, y para que posteriormente los reúna y analice el solicitante con el fin de utilizarlos en su solicitud, no fue irrazonable que la autoridad investigadora utilizara un conjunto de datos correspondientes a un periodo que había concluido ocho meses antes de la iniciación de la investigación.

[Énfasis propio]

81. Finalmente, en cuanto al argumento de Zeon referente a la existencia de información pública del Grupo KUO hasta el segundo semestre de 2017 en la que no se observa afectación alguna del Grupo, sino aumentos de ingresos importantes en el negocio del hule sintético, para efectos de la posible ampliación del periodo investigado en la presente investigación, la Secretaría remite a lo señalado en el punto 311, inciso C de la presente Resolución.

3. Condición monopólica

82. Bridgestone argumentó que la imposición de cuotas compensatorias en el presente procedimiento provocaría desabasto y un aumento de precios en perjuicio del consumidor, creando un incentivo monopólico de Negromex sobre la industria nacional, que impediría la libre competencia de productos nacionales e importados.

83. Negromex replicó que sus contrapartes no realizaron un análisis real y objetivo sobre las conductas anticompetitivas que a su decir, se alentarían con la eventual imposición de cuotas compensatorias, y parten del argumento de que si existe un solo productor en el mercado, esto lo hace ser un monopolio, siendo que el mercado nacional es un mercado abierto que brinda la oportunidad de que concurren diversos agentes económicos.

84. Al respecto, la Secretaría consideró improcedente la argumentación de Bridgestone, puesto que es del conocimiento de las partes que el objeto del presente procedimiento es determinar si las importaciones del producto investigado se realizaron en condiciones de discriminación de precios y causaron daño a la rama de producción nacional, más no analizar y determinar si alguna parte compareciente mantiene o pretende mantener una posición monopólica. Por otra parte, si cualquier empresa considera que Negromex pretende mantener una posición monopólica en el mercado mexicano, tiene el derecho de acudir directamente ante la autoridad competente y hacer valer lo que a la defensa de sus intereses convenga, en términos de lo dispuesto en la Ley Federal de Competencia Económica.

85. Adicionalmente, la Secretaría observó que si bien, Negromex es la única empresa productora nacional de hule SBR similar al investigado, durante el periodo analizado, esta mercancía se importó de diversos países distintos de Estados Unidos, Polonia, Corea y Japón, como se refiere en el punto 294 de la presente Resolución.

4. Información considerada en la Resolución de Inicio

86. Synthos, JSR Trading, Bridgestone y Tornel señalaron que la Secretaría inició un procedimiento, sin verificar la exactitud e idoneidad de la información presentada por Negromex; además, manifestaron su oposición a la utilización de referencias de costos y precios que, en el caso de Polonia, Corea y Japón, reflejan condiciones y características del mercado europeo o asiático, respectivamente, las cuales no son equivalentes a las que registraría cada uno de los países en lo individual. Agregaron que la Secretaría sólo se limitó a verificar en Internet el perfil de la empresa consultora IHS, sin evaluar la exactitud e idoneidad de los datos proporcionados.

87. Por su parte Bridgestone mencionó que la determinación del valor normal con estimaciones de costos y cálculos en la solicitud de inicio dio como resultado que los costos de producción fueran más altos que los precios de venta, por lo que no hubo manera de considerar a las referencias de precios como hechas en el curso de operaciones comerciales normales, lo que justificó una reconstrucción del valor normal para Estados Unidos.

88. Bridgestone agregó que la Resolución de Inicio es ilegal, toda vez que la reconstrucción del valor normal es improcedente, al no satisfacer los elementos establecidos en el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, ya que para descartar el cálculo del valor normal por no haberse realizado en el curso de operaciones comerciales normales, la Solicitante tenía que haber presentado pruebas de que las operaciones se efectuaron en un periodo prolongado, en cantidades sustanciales y a precios que no permitan recuperar todos los costos dentro de un periodo razonable y, por su parte, la Secretaría debió comprobar que se tomaron en consideración los señalamientos de las notas al pie del Acuerdo Antidumping, siendo necesario comprobarlos todos, es decir, dichos elementos son acumulativos y no opcionales para que el solicitante seleccione con cuales quiere cumplir o con cuáles no.

89. Asimismo, Tornel señaló que, suponiendo sin conceder que las referencias de precios de IHS hubieran sido idóneas, éstas no deben ser aceptadas, sino los registros contables de las empresas exportadoras, de tal manera que la Secretaría ignoró lo relativo a los principios y exactitud e idoneidad. Con objeto de sustentar sus argumentos citó diversas determinaciones de Grupos Especiales de la OMC, que se pronunciaron sobre cómo deben interpretarse las disposiciones aplicables a un inicio de investigación antidumping, como lo son Comunidades Europeas-Salmón de Noruega, Estados Unidos-DRAM, Egipto-Barras de Acero, Comunidades Europeas-Conexiones de tubos o tuberías y el Panel Estados Unidos-Madera Blanda. Adicionalmente, argumentó que la Secretaría no debió aceptar que los precios fueran un criterio para la identificación y selección de las operaciones de importación del producto investigado, mucho menos para el cálculo del precio de exportación.

90. Por otro lado, Synthos, Bridgestone, Hule Galgo y Tornel manifestaron que la determinación del valor reconstruido en la Resolución de Inicio es ilegal, ya que no satisface los elementos establecidos en el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, por no contar con una lógica jurídica y económica que sustente su metodología de cálculo, como es la ponderación de mercancías y, por lo tanto, no se debió de aceptar la información de la consultora IHS conforme a los precedentes de la OMC y su interpretación.

91. Synthos, JSR Trading, Bridgestone y Tornel señalaron que no existe justificación de por qué Negromex, ante la ausencia de referencias sobre los costos de producción de hule SBR series 1700 y alto estireno, estimó los mismos utilizando su propia información de costos variables. En particular, Synthos concluye que la información de IHS proporcionada por Negromex, es incompleta, ya que se refiere a costos y precios en Europa, no a precios de su país y que no es aceptable que para obtener los datos de otras series de hule SBR, Negromex haya considerado su propia información de costos.

92. Al respecto, Negromex señaló que las partes comparecientes cuestionaron de forma errónea la validez, pertinencia e idoneidad de la información y pruebas que aportó, toda vez que estos elementos fueron presentados a partir de la mejor información que tuvo a su alcance. Agregó que es común que en este tipo de procedimientos las solicitantes no cuenten con pruebas directas de valor normal, costos, precios y otros datos para calcular si las operaciones de los productores o exportadores están determinadas en el curso de operaciones comerciales normales y, esto es común, porque la información para ello tiene el carácter de confidencial; por lo anterior, al comparecer los productores y exportadores, es a ellos a quienes les corresponde aportar la información real de sus operaciones.

93. En cuanto a la determinación de que las condiciones y características del mercado europeo son equivalentes a las de Polonia, y las del mercado asiático a las de Corea y Japón son una suposición inadecuada del mercado interno de estos países, la Solicitante justificó el haber utilizado la información de las regiones, ya que no le fue posible acceder a la información específica de cada uno de los países investigados; sin embargo, la información incluye los datos reportados en las principales empresas de cada región, entre las que se encuentran las más importantes de cada uno de los países investigados.

94. La Secretaría considera que los argumentos de Synthos, JSR Trading, Bridgestone, Hule Galgo y Tornel son infundados, toda vez que la Resolución de Inicio de la presente investigación se realizó con apego a lo establecido en el Acuerdo Antidumping, la LCE y el RLCE, tal como se describió en los puntos del 42 al 56 de la Resolución de Inicio.

95. La información que la Solicitante aportó, fue la que tuvo razonablemente a su alcance y a partir de ella propuso un valor normal del producto investigado para Polonia, Corea, Japón y Estados Unidos, que le permitió a la Secretaría inferir la probabilidad fundada de la existencia de discriminación de precios para los países investigados; de hecho, en el expediente administrativo obra información aportada por Negromex con la finalidad de aproximar los costos de las regiones de Europa y Asia a los costos de los respectivos países investigados y los tipos de hule SBR, tal como se describió en los puntos 51 y 52 de la Resolución de Inicio.

96. Además, Negromex aportó información de estados financieros de empresas productoras de hule SBR en Polonia, Corea y Japón para determinar los gastos generales y la utilidad. Para el caso de Estados Unidos contó con información específica de ese país, que obtuvo de la consultora IHS.

97. Respecto a los argumentos de Bridgestone sobre el cálculo del valor normal para Estados Unidos en la Resolución de Inicio, la Secretaría considera que la carga probatoria a la que hace referencia debe cumplirse por parte del exportador del producto investigado, una vez que comparece a la investigación y aporta argumentos y pruebas en defensa de sus intereses, y no por la producción nacional al presentar una solicitud de inicio de investigación. En este sentido, son los productores exportadores los que deben presentar información específica de precios de transacciones llevadas a cabo por ellos en el mercado interno del país investigado, así como los precios de exportación efectivamente pagados, cuestión que evidentemente no sucedió en la etapa de inicio de la presente investigación, dado el momento procesal en que se encontraba (etapa de presentación de la solicitud).

98. En este sentido, la solicitante de una investigación antidumping debe proporcionar datos sobre los precios a los que se vende el producto de que se trate cuando se destina al consumo en los mercados internos del país o países de origen, de acuerdo a lo señalado en el artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping; esto es, no se debe imponer a la solicitante de una investigación una carga probatoria que no sea razonable.

99. Por otra parte, los precedentes señalados por Tornel para sustentar sus argumentos, no resultan aplicables al caso que nos ocupa, toda vez que en ellos se decidió sobre Resoluciones finales en materia de

prácticas desleales de comercio internacional, en las cuales sí es menester resolver sobre la base de fuentes primarias (como lo son los registros contables de las exportadoras comparecientes), contrario a la información necesaria para emitir una Resolución de inicio, en donde el solicitante de la investigación no dispone de las fuentes primarias de información y resultará suficiente la presentación de indicios de la práctica desleal.

100. Además, Tornel realizó una lectura aislada del punto 44 de la Resolución de Inicio, ya que la verificación que se hizo en Internet sobre el perfil de la empresa consultora, no fue el único elemento que se consideró para aceptar la información proporcionada por Negromex para calcular el valor normal, sino que se tomaron en cuenta todos los elementos descritos del punto 42 al 45 de la Resolución de Inicio; particularmente, el punto 43 de la Resolución de Inicio describe que Negromex estuvo imposibilitada para acceder a la información específica de cada uno de los países investigados, sin embargo, la información de IHS incluye datos reportados por las principales empresas de cada región, entre las que se encuentran las más importantes de cada uno de los países investigados en la producción de hule SBR.

101. Asimismo, la Secretaría señala que una investigación antidumping inicia sobre la base de indicios suficientes de la existencia de la práctica desleal, y en el curso del procedimiento se busca llegar a la certeza de los hechos controvertidos, a partir del desarrollo de la investigación, en sus diferentes etapas y con base en la comparecencia de las partes, en donde la Secretaría se allega de mayores elementos de prueba para perfeccionar su análisis en la medida que la información lo permita.

102. Por lo anterior, la Secretaría confirma que la información y pruebas aportadas por Negromex cumplen con la legislación aplicable para las solicitudes de investigación antidumping; ya que la determinación específica de un margen individual de discriminación de precios para cada empresa productora exportadora compareciente, se hace a partir de la información que para tal efecto aporten las partes interesadas comparecientes a la investigación, en etapas posteriores al inicio de investigación.

5. Análisis de importaciones temporales

103. Hule Galgo argumentó que Negromex no solicitó a la Secretaría que se incluyera en el análisis a las importaciones temporales, lo que representa un abuso de sus facultades el haberlas incluido en la presente investigación, tomando en consideración el riesgo que como país se genera al incluir importaciones temporales en los procedimientos sobre prácticas desleales de comercio internacional y sujetar a mercancías importadas temporalmente al pago de una cuota compensatoria, debido a que ello ahuyenta la inversión de empresas maquiladoras.

104. Es erróneo el argumento de Hule Galgo, ya que en la solicitud de inicio de la presente investigación, particularmente en el peticitorio segundo del escrito de solicitud, Negromex solicitó expresamente la aplicación de las cuotas compensatorias, provisionales y definitivas, a las importaciones definitivas, temporales e incluso las que llegaren a ingresarse por la Regla Octava, y de dicha situación se dio cuenta en el punto 1 de la Resolución de Inicio, razón por la cual la presente investigación incluye las importaciones definitivas y temporales de hule SBR originarias de Estados Unidos, Polonia, Corea y Japón, como se señala en el punto 147 de la Resolución de Inicio; no obstante, el punto 81 de la Resolución de Inicio establece que Negromex no señaló las fracciones arancelarias correspondientes a las importaciones que ingresan al amparo de la Regla Octava y no presentó información que permita identificar dichas importaciones, por lo que no fue posible incluirlas en el análisis.

105. Ahora bien, de conformidad con el artículo Sexto Transitorio del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Aduanera, publicado en el DOF el 31 de diciembre de 2000, así como la regla 2.5.2 del "Acuerdo por el que la Secretaría de Economía emite reglas y criterios de carácter general en materia de Comercio Exterior", publicado en el DOF el 31 de diciembre de 2012, las mercancías que se introduzcan a territorio nacional bajo los regímenes señalados en el artículo Sexto Transitorio antes mencionado (régimen de importación temporal, depósito fiscal y de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado), les serán aplicables las cuotas compensatorias siempre que la Resolución correspondiente que se emita como resultado de una investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional así lo establezca expresamente; de manera que no resulta un abuso en el ejercicio de las facultades de la Secretaría, como erróneamente lo señala Hule Galgo, el incluir en el análisis para la imposición de cuotas compensatorias a las importaciones que ingresan bajo el régimen de importación temporal, cuando así lo pide expresamente el solicitante de la investigación, como es el caso que nos ocupa.

H. Análisis de discriminación de precios

1. Consideraciones metodológicas

106. La Secretaría procedió a calcular un margen individual de discriminación de precios a las empresas

comparecientes de los países investigados que son productoras exportadoras y que presentaron información suficiente para ello; asimismo, calculó un margen de discriminación de precios para las empresas exportadoras que no participaron en la investigación, conforme a la mejor información disponible, a partir de los hechos de que tuvo conocimiento, de conformidad con los artículos 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping, 54 párrafo segundo y 64 último párrafo de la LCE.

107. En los casos de Polonia y Japón, la Secretaría observó que las empresas productoras exportadoras comparecientes de cada uno de esos países, realizaron la totalidad de las exportaciones del producto investigado durante el periodo investigado; de hecho, para el caso de Polonia, existe información en el expediente administrativo de que la empresa compareciente es la única productora de la mercancía investigada en ese país. Por lo anterior, la Secretaría determinó el margen de discriminación de precios para las demás empresas exportadoras de Polonia y Japón con base en el margen de discriminación de precios calculado para Synthos y Zeon, respectivamente.

108. Por otra parte, contrario a lo solicitado por JSR Trading para que se le determine un margen individual de discriminación de precios, la Secretaría considera que no es procedente calcularle un margen individual de discriminación de precios a una empresa exportadora no productora (comercializadora), como lo es JSR Trading, toda vez que como obra en el expediente administrativo, existen empresas productoras que exportaron a México el producto investigado durante el periodo investigado.

109. La Secretaría sustenta esta determinación en el Informe del Grupo Especial Comunidades Europeas-Medida Antidumping sobre el salmón de piscifactoría procedente de Noruega (WT/DS337/R), del 16 de noviembre de 2007, del cual se reproduce a continuación la parte relevante:

7.160 ... la autoridad investigadora decidió investigar a 10 empresas escogidas entre un conjunto de partes interesadas compuesto por 38 productores y productores-exportadores integrados. Ese conjunto de partes interesadas excluía a todos los exportadores no productores.

ii) Exclusión de la investigación de los exportadores no productores de salmón de piscifactoría

7.161 El primer argumento de Noruega en apoyo de su reclamación al amparo del párrafo 10 del artículo 6 se centra en la exclusión de la investigación de todos los exportadores no productores por parte de la autoridad investigadora. En particular, Noruega aduce que la selección por la autoridad investigadora de las 10 partes interesadas investigadas era incompatible con la segunda técnica de investigación limitada descrita en la segunda oración del párrafo 10 del artículo 6, porque la autoridad investigadora descartó ab initio la posibilidad de incluir en la selección a cualquiera de los exportadores no productores.

...

7.163 ... constatamos que el hecho de descartar incluso la posibilidad de incluir a una categoría específica de partes interesadas en el grupo de partes interesadas investigadas es una cuestión claramente comprendida en el ámbito de aplicación del párrafo 10 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping.

7.164 ... la cuestión que hemos de determinar ... es si el párrafo 10 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping permite a una autoridad investigadora excluir a los exportadores no productores del conjunto de los "exportadores o productores ... de que se tenga conocimiento"...

7.165 Recordamos que la primera oración de ese párrafo requiere que las autoridades investigadoras determinen un margen de dumping individual para "cada exportador o productor interesado... de que se tenga conocimiento" (sin subrayar en el original). La palabra "o" tiene varias funciones gramaticales, de las que la más común es la introducción de dos o más alternativas en una frase u oración. Esto sugiere que podría entenderse que la obligación de "determinar el margen de dumping que corresponda" establecida en la primera oración del párrafo 10 del artículo 6 deja abierta la posibilidad de determinar un margen de dumping que corresponda únicamente a "cada exportador de que se tenga conocimiento" o, alternativamente, sólo a "cada productor ... de que se tenga conocimiento"... a

primera vista, no hay en la primera oración del párrafo 10 del artículo 6 nada que indique que tampoco es posible escoger alternativas cuando hay tantos exportadores de que se tiene conocimiento como también productores de que se tiene conocimiento. De hecho, esa posibilidad es consecuencia natural del sentido corriente del texto de la disposición...

7.166 ... nos parece especialmente significativo que los redactores del Acuerdo Antidumping optaran por utilizar la palabra "o" y no la palabra "y" al llegar a un acuerdo sobre el texto de esta disposición. Las palabras escogidas sugieren que los redactores quisieron dejar al arbitrio de los Miembros la orientación de sus investigaciones. De hecho, aunque es evidente que en el Acuerdo Antidumping se prevé que se examine el comportamiento en materia de precios tanto de los exportadores como de los productores a fin de determinar la existencia de dumping, en él no se expresa una preferencia por que se investigue a unos o a otros. Las disposiciones del Acuerdo Antidumping relacionadas con el cálculo del valor normal y el precio de exportación son igualmente aplicables a las investigaciones relativas a ambos tipos de partes interesadas.

7.167 En consecuencia, el sentido corriente del texto del párrafo 10 del artículo 6 sugiere que los Miembros pueden optar por centrar sus investigaciones ya sea en todos los exportadores de que se tenga conocimiento, en todos los productores de que se tenga conocimiento o en todos los exportadores y productores de que se tenga conocimiento.

7.168 ... a nuestro juicio, el sentido corriente de la primera oración del párrafo 10 del artículo 6 sugiere que los "exportador[es] o productor[es] ... de que se tenga conocimiento" que sirven como punto de partida para la selección de las partes interesadas investigadas con arreglo a cualquiera de las dos técnicas de investigación limitada descritas en la segunda oración de ese párrafo no siempre tienen que ser todos los exportadores de que se tiene conocimiento y todos los productores de que se tiene conocimiento. No vemos en el Acuerdo Antidumping ninguna disposición que prohíba expresamente esta interpretación del párrafo 10 del artículo 6.

7.175 Encontramos también apoyo contextual para nuestra interpretación del texto de la primera oración del párrafo 10 del artículo 6 en el párrafo 5 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping. Nos parece significativo que los redactores de esta disposición del Acuerdo Antidumping previeran expresamente la posibilidad de que los Miembros, en determinadas situaciones, pudieran centrar su investigación de la existencia de dumping en el comportamiento en materia de precios de los productores, a pesar de conocerse la existencia de exportadores responsables de las ventas de exportación objeto de investigación.

7.177 La primera oración estipula que cuando los productos se exportan a un país importador desde un país que no es el país de origen (un tercer país), el precio al que los productos se venden desde el país de exportación normalmente se comparará con el precio comparable en el país de exportación. Por tanto, la primera oración del párrafo 5 del artículo 2 establece como norma general que el comportamiento en materia de precios de un exportador que opera desde un tercer país será normalmente la base para determinar la existencia de dumping con respecto a los productos exportados de ese mismo tercer país.

7.178 Sin embargo, la segunda oración del párrafo 5 del artículo 2 estipula que el método normal descrito en la primera oración puede sustituirse por otro que compare el precio al que los productos se venden desde el país de exportación con el precio en el país de origen, siempre que concurra al menos una de tres circunstancias: que los productos en cuestión simplemente transiten por el país de exportación; que los productos no se produzcan en el país de exportación; o que no haya un precio comparable para ellos en el país de exportación. En efecto, el método descrito en la segunda oración del párrafo 5 del artículo 2 podría dar lugar a la determinación de existencia de dumping mediante una comparación del precio de las ventas de exportación indirecta de un productor efectuadas por intermedio de un exportador en

un tercer país con el precio de las ventas del mismo productor en el mercado interior. En esa medida, el párrafo 5 del artículo 2 prevé que las autoridades investigadoras pueden estar facultadas para centrar su determinación de la existencia de dumping en el comportamiento en materia de precios de un productor, a pesar de que se conozca la existencia de un exportador que es responsable de las ventas de exportación objeto de investigación.

110. La Secretaría considera que calcular márgenes de discriminación de precios a empresas exportadoras no productoras, por regla general, es improcedente por lo siguiente:

- a. es probable que las circunstancias que determinan el precio de exportación no sean imputables a las comercializadoras, sino a las empresas productoras-exportadoras, por lo que, en su caso, la práctica desleal puede tener su origen en las productoras-exportadoras, lo cual, tendría base en la lógica económica de que una comercializadora adquiere el producto al precio al que se lo venden las productoras-exportadoras y luego revende el producto a un precio que le permita recuperar los gastos generales erogados entre la adquisición y la venta de la mercancía, más una utilidad razonable, pero esas variables siempre estarán limitadas, en mayor o menor medida, al comportamiento de las productoras-exportadoras, y
- b. se corre el riesgo de que al calcular un margen de discriminación de precios individual a una comercializadora que resultara menor al determinado para una empresa productora-exportadora, esta última exporte a través de la comercializadora, beneficiándose de un margen menor, y
- c. en todo caso, las empresas comercializadoras les correspondería el margen de discriminación de precios que se le calcule a las productoras exportadoras de las cuales adquieren el producto investigado.

111. Por lo señalado en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría no calculó un margen de discriminación de precios individual para JSR Trading ni para ninguna empresa comercializadora en la presente investigación.

112. Es importante precisar que las empresas productoras exportadoras comparecientes, además de exportar directamente el producto investigado a México, también lo hicieron a través de comercializadores vinculados y no vinculados; sin embargo, la Secretaría contó con los elementos necesarios para realizar la trazabilidad de la mercancía hasta su llegada a México.

113. Cuando fue posible, la Secretaría comparó el precio del comercializador ajustado, con el precio del productor al exportador. En todos los casos, el precio del productor al comercializador fue menor que el precio del comercializador ajustado, por lo que la Secretaría empleó el primero para calcular el margen de discriminación de precios.

114. La Secretaría adoptó este criterio, toda vez que determinó que se verifica la lógica económica, puesto que el comercializador no pierde en su actividad como intermediario; además, en los casos en que el productor y el comercializador eran empresas vinculadas, la Secretaría no encontró elementos para calificar este precio como no fiable, por lo que no fue necesario reconstruirlo en términos de lo establecido en los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping y 35 de la LCE.

2. Precio de exportación

a. Corea

i. LG Chem

115. LG Chem manifestó ser una empresa productora de la mercancía investigada que durante el periodo investigado, exportó directamente, a través de un distribuidor vinculado y de un distribuidor no vinculado. LG Chem exportó a México tres códigos de producto durante el periodo investigado, conforme a sus registros contables, los cuales reportó en su base de datos.

116. Al respecto, presentó la totalidad de las facturas comerciales de exportación a México, con su documentación anexa. La Secretaría comparó la base de datos con la información de las facturas en cuanto a valor, volumen, nombre del cliente, términos de venta y fecha, sin encontrar diferencias.

117. La Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado en dólares por tonelada métrica para los tres códigos de producto que LG Chem exportó a México, de conformidad con los artículos 39 y 40 del RLCE.

(1) Ajustes al precio de exportación

118. LG Chem propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por crédito, embalaje, manejo de mercancía, flete interno y externo, seguro, cargos bancarios y drawback.

(a) Crédito

119. LG Chem manifestó no haber tenido préstamos a corto plazo durante el periodo investigado, por lo que propuso utilizar la tasa de interés de corto plazo publicada por el Banco Central de Corea. Multiplicó la tasa de interés diaria por el número de días que transcurrieron entre la fecha de embarque (por ser la fecha en que la empresa registra contablemente su venta) y la fecha de pago de esa operación, y por el precio.

(b) Embalaje

120. LG Chem señaló que para exportar la mercancía a México utilizó contenedores y que para los códigos de producto exportados a México utilizó un solo tipo de embalaje, del cual reportó el valor unitario. Al respecto, proporcionó una hoja de trabajo en donde se establecen los montos utilizados para dicho ajuste.

(c) Manejo de mercancía

121. LG Chem mencionó que incurrió en gastos de corretaje y manejo en sus ventas a México durante el periodo investigado. Explicó que los gastos de corretaje son gastos incurridos por cada despacho de exportación. En la metodología de asignación del gasto identificó las dos categorías principales de honorarios, que corresponden al agente aduanal y gastos de muellaje para cargar la mercancía en el barco, los cuales fueron reportados a partir del contrato firmado por LG Chem y la empresa encargada de proporcionar el servicio.

(d) Flete interno y externo

122. LG Chem señaló que los gastos por flete interno son específicos por operación y los asignó en relación a la cantidad de producto investigado facturado. Al respecto, proporcionó documentación que ampara los gastos por flete terrestre y marítimo, correspondientes a cada transacción de exportación. La Secretaría cotejó las cifras reportadas en la base de datos con las de los documentos y no encontró diferencias.

(e) Seguro

123. LG Chem mencionó que debido al término de venta, tiene una póliza de seguros para la venta de exportación durante el periodo investigado. Proporcionó la documentación correspondiente a las transacciones de exportación. La Secretaría cotejó las cifras reportadas en la base de datos con las de la póliza y no encontró diferencias.

(f) Cargos bancarios

124. LG Chem reportó el cobro realizado por la institución bancaria por concepto de comisiones y cargos adicionales para cada una de las facturas de exportación a México. Indicó que el cobro es específico a cada embarque.

(g) Drawback

125. LG Chem explicó que el drawback consiste en el reembolso de los aranceles pagados por la importación de materias primas, que se devuelve de forma proporcional a la utilización del insumo en la fabricación de bienes que son exportados. Agregó que es específico a cada embarque y asignado conforme a la cantidad prevista en la factura de venta, y proporcionó documentación relacionada al reembolso.

(2) Determinación

126. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, en esta etapa de la investigación, la Secretaría aceptó la información y metodología que presentó LG Chem para estimar el monto de cada uno de los ajustes propuestos, con excepción del drawback. Respecto a este ajuste, la empresa no proporcionó la documentación suficiente que permitiera a la Secretaría validar la información reportada en la base de datos, por lo que dicho ajuste no se consideró.

ii. Las demás exportadoras

127. En esta etapa de la investigación, la Secretaría observó que, en el caso de Corea, se registraron exportaciones a México de empresas distintas a LG Chem durante el periodo investigado; por lo que, de conformidad con los artículos 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping y 54 párrafo segundo y 64 último párrafo de la LCE, calculó un precio de exportación para las demás empresas exportadoras de Corea, a partir de la información descrita en los puntos 30 al 41 de la Resolución de Inicio, sin considerar en el cálculo las exportaciones de LG Chem, la cual se indica a continuación.

128. En la etapa de inicio de la investigación, Negromex calculó el precio de exportación a partir de las operaciones de importación de hule SBR que se realizaron de noviembre de 2015 a octubre de 2016 por las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE, que obtuvo del SAT a través de la Asociación Nacional de la Industria Química, A.C. (ANIQ).

129. Debido a que por las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE ingresa tanto producto investigado como no investigado, Negromex propuso una metodología para identificar al hule SBR, misma que se describe a continuación:

- a. clasificó como hule SBR las operaciones que en la columna de descripción de la base de importaciones así lo definían, siendo que en algunos casos pudo distinguir la marca o el grado del producto;
- b. de la columna en la que se identifica el país de origen, obtuvo los datos para cada uno de los países investigados;
- c. a partir de la columna de proveedor, en algunos casos identificó la mercancía que proviene de productores de hule SBR;
- d. con base en su conocimiento de mercado, utilizó la columna de nombre del cliente para identificar a las empresas que importaron el producto objeto de investigación para su consumo, y
- e. a partir de las columnas de cantidad y valor, calculó el precio en dólares por tonelada de las operaciones de importación, estableció rangos de precios y excluyó aquellas operaciones cuyos precios consideró atípicos o que salen del comportamiento común en el mercado.

130. Por su parte, la Secretaría se allegó del listado de las importaciones originarias de Corea que ingresaron a México por las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE durante el periodo investigado, el cual obtuvo del SIC-M y cotejó con la información que proporcionó la Solicitante, entre otros datos, la descripción de los productos, el valor en dólares y el volumen en kilogramos, encontrando diferencias en cuanto al número de operaciones y, por lo tanto, en el valor y volumen.

131. En esta etapa de la investigación, la Secretaría requirió a los agentes aduanales los pedimentos y la documentación anexa de las operaciones de importación realizadas durante el periodo investigado e identificó el producto investigado en las estadísticas de importación del SIC-M.

132. Por lo anterior, la Secretaría determinó calcular el precio de exportación de Corea a partir de las estadísticas del SIC-M, y los pedimentos de importación y su documentación anexa de los que la Secretaría se allegó, sin considerar las exportaciones de LG Chem.

133. Con base en lo señalado en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría identificó las importaciones correspondientes al producto investigado, realizadas en el periodo investigado.

134. La Secretaría aceptó los criterios de depuración de Negromex, con excepción del criterio de exclusión de operaciones relacionado con precios atípicos, toda vez que la depuración de una base de importaciones para identificar el producto objeto de investigación tiene que basarse principalmente en las características físicas y químicas que definen al producto, asimismo, no es procedente utilizar como criterio de exclusión la variable que se investiga, en este caso, el precio de exportación, para determinar si se trata o no de producto investigado, además de las razones expuestas en el punto 88 de la Resolución de Inicio, en el sentido de que el establecimiento de rangos de precios no es aceptable en una investigación por discriminación de precios, ya que excluir mercancías con precios altos automáticamente crearía un diferencial de precios artificial entre las mercancías.

135. La Secretaría calculó el precio de exportación promedio del hule SBR para Corea, sin considerar en el cálculo las exportaciones de LG Chem, en dólares por tonelada métrica para el periodo investigado, de conformidad con el artículo 40 del RLCE, con la información que obtuvo del SIC-M y los pedimentos de importación y su documentación anexa de los que la Secretaría se allegó en esta etapa de la investigación.

(1) Ajustes al precio de exportación

136. Negromex manifestó que los precios de exportación que calculó para Corea incluyen flete marítimo, razón por la cual aplicó un ajuste con la finalidad de llevar el precio a nivel ex fábrica, a partir de la información que razonablemente tuvo disponible.

137. Negromex calculó un flete marítimo para Corea considerando la información sobre tarifas de flete de una empresa consultora y asesora en transporte marítimo y utilizó la información de costos de fletes para rutas desde Corea hacia México, comprendidas en el periodo investigado.

138. La Secretaría identificó en la base de datos del SIC-M los términos de venta de las operaciones de importación de hule SBR originarias de Corea, sin considerar las exportaciones de LG Chem, realizadas

durante el periodo investigado y, dependiendo de cada término, ajustó el precio de exportación, con base en la información aportada por Negromex.

(2) Determinación

139. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el precio de exportación por flete marítimo, de acuerdo con la información que aportó Negromex, considerando el término de venta reportado en el SIC-M, sin considerar en el cálculo las exportaciones de LG Chem.

b. Estados Unidos

140. De conformidad con los artículos 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping, 54 último párrafo y 64 de la LCE, para las empresas exportadoras de Estados Unidos, la Secretaría calculó un precio de exportación a partir de la información descrita en los puntos del 30 al 41 de la Resolución de Inicio, en virtud de que ninguna empresa ni productora ni exportadora compareció, la cual se indica a continuación.

141. En la etapa de inicio de la investigación, Negromex calculó el precio de exportación conforme a lo señalado en los puntos 128 y 129 de la presente Resolución.

142. Por su parte, la Secretaría se allegó del listado de las importaciones originarias de Estados Unidos que ingresaron a México por las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE durante el periodo investigado, el cual obtuvo del SIC-M y cotejó con la información que proporcionó la Solicitante, entre otros datos, la descripción de los productos, el valor en dólares y el volumen en kilogramos, encontrando diferencias en cuanto al número de operaciones y, por lo tanto, en el valor y volumen.

143. En esta etapa de la investigación, la Secretaría requirió a los agentes aduanales los pedimentos y la documentación anexa de las operaciones de importación realizadas durante el periodo investigado e identificó el producto investigado en las estadísticas de importación del SIC-M.

144. Por lo anterior, la Secretaría determinó calcular el precio de exportación a partir de las estadísticas del SIC-M, y los pedimentos de importación y su documentación anexa de los que la Secretaría se allegó.

145. Con base en lo señalado en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría identificó las importaciones correspondientes al producto objeto de investigación, realizadas en el periodo investigado.

146. La Secretaría aceptó los criterios de depuración de Negromex, con excepción del criterio de exclusión de operaciones relacionado con precios atípicos, por las razones señaladas en el punto 134 de la presente Resolución.

147. La Secretaría calculó el precio de exportación promedio del hule SBR para Estados Unidos en dólares por tonelada métrica para el periodo investigado, de conformidad con el artículo 40 del RLCE, con la información que obtuvo del SIC-M y los pedimentos de importación y su documentación anexa de los que la Secretaría se allegó en esta etapa de la investigación.

i. Ajustes al precio de exportación

148. Negromex manifestó que los precios de exportación para Estados Unidos que calculó incluyen flete, razón por la cual aplicó un ajuste con la finalidad de llevar el precio a nivel ex fábrica, a partir de la información que razonablemente tuvo disponible, que consiste en una cotización de transporte terrestre dentro de Estados Unidos para el periodo investigado.

149. La Secretaría identificó en la base de datos del SIC-M los términos de venta de las operaciones de importación de hule SBR originarias de Estados Unidos, realizadas durante el periodo investigado y dependiendo del término, ajustó el precio de exportación, con base en la información aportada por Negromex.

ii. Determinación

150. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el precio de exportación para Estados Unidos por flete terrestre, de acuerdo con la información que aportó Negromex, considerando el término de venta reportado en el SIC-M.

c. Japón

i. Zeon

151. Zeon manifestó ser una empresa productora de la mercancía investigada que exportó durante el periodo investigado directamente o a través de empresas comercializadoras subsidiarias. De acuerdo con la información que reportó en su base de datos, exportó a México un solo código de producto.

152. Al respecto, proporcionó facturas de exportación de todas las operaciones que realizó durante el periodo investigado; asimismo, presentó impresiones de pantalla de su sistema contable. La Secretaría comparó la base de datos con la información de las facturas, encontrando diferencias. En aquellos casos en que la información difería, utilizó los datos asentados en las facturas.

153. La Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado en dólares por tonelada métrica para el código de producto que Zeon exportó a México, de conformidad con el artículo 40 del RLCE.

ii. Ajustes al precio de exportación

154. Zeon propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por embalaje, comisiones, manejo de mercancía, flete interno, flete externo y seguro externo.

(1) Embalaje

155. Zeon manifestó que para cargar el producto investigado utiliza una caja de metal reciclado. Para asignar el valor correspondiente, multiplicó el precio unitario de embalaje por el volumen de ventas; al respecto, proporcionó una hoja de trabajo con la estimación de un factor respecto a este concepto.

(2) Comisiones

156. Zeon asignó comisiones por venta sobre la base de los gastos totales de ventas reales de la división de caucho sintético; al respecto, calculó el valor unitario de la serie de productos SBR considerando el monto de la división y proporcionó una hoja de trabajo con la estimación de un factor respecto a este concepto.

(3) Manejo de mercancía

157. Zeon señaló haber incurrido en gastos al momento de cargar los contenedores en el puerto para todas sus ventas a México durante el periodo investigado; dicha información se encuentra en los reportes de embarque que presentó. La Secretaría cotejó las cifras de la base de datos con las de los reportes de embarque y no encontró diferencias. Al respecto, proporcionó el soporte documental correspondiente.

(4) Flete interno

158. Zeon reportó el total pagado por el transporte de la mercancía de la fábrica al puerto de exportación de todas sus ventas de exportación a México durante el periodo investigado y aplicó el gasto unitario al volumen de ventas de cada envío. La Secretaría replicó la estimación de Zeon del factor de asignación de dicho gasto.

(5) Flete externo

159. Zeon proporcionó información sobre el flete externo de las operaciones de exportación consideradas. La Secretaría cotejó las cifras reportadas en la base de datos con la información presentada, sin encontrar diferencias.

(6) Seguro externo

160. Zeon reportó el gasto por seguro internacional desde el puerto de exportación hasta el puerto de México en sus ventas CIP durante el periodo investigado; asimismo, presentó el soporte documental de la aseguradora.

iii. Determinación

161. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, en esta etapa de la investigación, la Secretaría aceptó la información y metodología que presentó Zeon para estimar el monto de cada uno de los ajustes propuestos.

d. Polonia

i. Synthos

162. Synthos proporcionó un listado que contiene las operaciones realizadas para tres códigos de producto investigado exportados a México durante el periodo investigado.

163. Asimismo, proporcionó la totalidad de las facturas de venta en las cuales se observó lo siguiente: descripción de la mercancía, cliente, destino final, valor y volumen, tipo de cambio, Incoterm, así como números de referencia de transporte y de entrega, tipo de cambio, entre otros campos; además, adjuntó a éstas las notas de entrega, fichas de pago, factura de aduana y documento de exportación. En algunos casos contó con facturas de servicio por flete. La Secretaría comparó la base de datos con la información de las facturas, sin encontrar diferencias.

164. La Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado en dólares por tonelada métrica para los tres códigos de producto que Synthos exportó a México, de conformidad con los artículos 39 y 40 del RLCE.

ii. Ajustes al precio de exportación

165. Synthos propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por embalaje, crédito, servicios técnicos, manejo, flete externo y seguro de transporte, otros materiales indirectos y seguro por crédito.

(1) Embalaje

166. Synthos consideró el costo de esta partida prorrateada respecto al volumen producido por la empresa. Mencionó que el costo está basado en el sistema estándar de costeo a lo largo del año, mismo que se actualiza en diciembre. Presentó cifras relacionadas con el empaque e impresiones de pantalla de su sistema contable que reportan el periodo que comprende el costo, la cuenta, el tipo de costo, código de producto y descripción del embalaje.

(2) Crédito

167. Synthos proporcionó la tasa de interés con base en un acuerdo bancario, con la cual calculó el gasto unitario de crédito; también proporcionó las fichas de pago y una carta de crédito de una empresa aseguradora donde se observan las condiciones en las que se brinda el servicio, incluyendo la tasa de interés.

168. La Secretaría comparó los datos de las fichas de pago y los proporcionados en la base de datos y observó relaciones uno a uno en el pago de la factura, es decir, una ficha reportaba el número de referencia, el cliente y el monto total de la factura de venta; también, en algunos casos el pago correspondía a un grupo de facturas de un mismo cliente. Para algunas transacciones, las fechas reportadas en la base de datos de Synthos no correspondían a las asentadas en los pagos; por lo anterior, la Secretaría consideró la fecha de pago registrada en las fichas de pago para el cálculo del crédito.

(3) Servicios técnicos

169. Synthos señaló que tiene un centro de costos específico que identifica los servicios técnicos para todos los productos. El valor total registrado de dicho centro de costos fue asignado respecto al valor de las ventas totales de todo el hule de las compañías que producen diferentes tipos de este producto y, posteriormente, respecto al valor de las ventas totales, en particular, de las ventas totales de hules dentro de la misma compañía. Synthos incluyó en esta parte el servicio técnico que contabilizó por separado de los gastos generales de venta.

170. Al respecto, presentó una hoja de trabajo del centro de costos de servicio técnico total de hule, que corresponde a los gastos para el periodo investigado.

(4) Manejo

171. Synthos señaló que su sistema de costos localiza el costo por almacenar hule SBR y el mismo se asignó respecto al volumen total de ventas de todo este tipo de hule. Synthos incluyó en esta parte los costos de almacenaje que se contabilizaron por separado de los gastos administrativos generales del centro de costos.

172. Al respecto, presentó dos hojas de trabajo para el cálculo del ajuste e impresiones de pantalla de su sistema contable correspondiente, que reportan el periodo que comprende el costo, la cuenta, código de producto, descripción de orden, así como el código correspondiente a la orden.

(5) Flete externo y seguro de transporte

173. Synthos proporcionó hojas de trabajo e impresiones de pantalla de su sistema contable, de acuerdo con su sistema de costos que identificó en el centro de costos correspondiente a este gasto. En las hojas de trabajo se observan los campos de costo, cuenta, tipo de costo y números de referencia.

174. Además, reportó el costo real del transporte de cada operación con base en la factura de la compañía transportista, considerando el tipo de cambio de la fecha de factura del servicio y presentó el soporte documental correspondiente. Respecto al seguro de transporte, señaló que todos los productos lo tienen y que éste se asigna considerando el valor total de las ventas.

175. A partir de las facturas que proporcionó Synthos, la Secretaría comparó el monto unitario por factura de venta de la base de datos con lo reportado en el soporte documental del transportista, encontrando diferencias. En esta etapa de la investigación, la Secretaría consideró las cifras reportadas por Synthos que provienen de su sistema contable.

(6) Otros materiales y costos indirectos

176. Para el cálculo de este ajuste, Synthos consideró el valor de la partida entre el valor de ventas del producto investigado. Señaló que este concepto se refiere a los costos indirectos, que incluye certificaciones, marcas de origen, pagos por registro de países extranjeros y asesoría de riesgo a los clientes.

177. Synthos mencionó que tiene una cuenta específica que considera el costo de los materiales indirectos del hule; por lo que distinguió los costos para Polonia y para otros mercados. El costo fue asignado de conformidad al valor de las ventas y, para sustentarlo, presentó impresiones de pantalla de su sistema contable, en las que se observa el periodo que comprende el costo, la cuenta, el tipo de costo, el código de producto y la descripción de orden.

(7) Seguro por crédito

178. Synthos señaló que este ajuste aplica a los clientes respecto de los cuales no existe una relación de confianza y se basa en la tasa incluida en el contrato de la aseguradora, la cual es específica para cada cliente. Al respecto, presentó un contrato que realizó con una empresa aseguradora en el que se establece la tasa acordada.

iii. Determinación

179. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó los ajustes por concepto crédito, flete externo y seguro de transporte, y seguro por crédito, considerando el término de venta reportado en la factura. La Secretaría aceptó la metodología de cálculo propuesta por Synthos; sin embargo, para el crédito consideró la estimación en diferencia de días con la fecha de pago efectivamente observada.

180. Respecto a los ajustes por embalaje, servicios técnicos, manejo y otros materiales indirectos, la Secretaría determinó no aceptarlos en esta etapa de la investigación, toda vez que, de acuerdo con la explicación aportada por Synthos, podría tratarse de gastos de carácter general y no ser incidentales a las ventas ni formar parte del precio, por las razones señaladas en el punto 249 de la presente Resolución y, por ello, no deberían ajustarse conforme a lo dispuesto en el artículo 54 del RLCE.

3. Valor normal

a. Corea

i. LG Chem

181. LG Chem proporcionó la base de datos de todas sus ventas al mercado interno de hule SBR realizadas durante el periodo investigado, incluidos los tres códigos de producto idénticos a los exportados a México. Señaló que las referencias de precios en el mercado interno son una base razonable para determinar el valor normal, toda vez que el precio acordado con sus clientes fue superior a la suma del costo de producción y los gastos generales.

182. Para ello, proporcionó el soporte documental que ampara las cifras reportadas en la base de datos, que obtuvo de su sistema contable.

183. De conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 y 32 de la LCE, la Secretaría consideró las operaciones que corresponden a las ventas en el mercado interno de LG Chem, que se realizaron entre compradores y vendedores independientes, de los tres códigos de producto idénticos a los exportados a México y calculó un precio promedio ponderado en dólares por tonelada métrica, de conformidad con los artículos 39 y 40 del RLCE.

(1) Ajustes al valor normal

184. LG Chem propuso ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por crédito, embalaje y flete interno.

(a) Crédito

185. LG Chem manifestó no haber tenido préstamos a corto plazo durante el periodo investigado, por lo que propuso utilizar la tasa de interés de corto plazo publicada por el Banco Central de Corea. Multiplicó la tasa de interés diaria por el número de días que transcurrieron entre la fecha de embarque (por ser la fecha en que la empresa registra contablemente su venta) y la fecha de pago de esa operación, y por el precio.

(b) Embalaje

186. LG Chem señaló que en sus ventas al mercado interno utiliza tres tipos diferentes de embalaje y reportó el costo unitario de cada uno de los tipos de embalaje empleados en su mercado interno, para cada uno de los tres códigos de producto idénticos a los exportados a México. Al respecto, proporcionó una hoja de trabajo en donde se establecen los montos utilizados para dicho ajuste.

(c) Flete interno

187. LG Chem mencionó que los montos de flete son específicos por operación de venta con base en la cantidad facturada. Al respecto, proporcionó documentación que ampara los gastos por flete terrestre, correspondientes a transacciones de venta en su mercado interno. La Secretaría cotejó las cifras reportadas en la base de datos con las de los documentos y no encontró diferencias.

(2) Determinación

188. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, en esta etapa de la investigación, la Secretaría ajustó el valor normal por concepto de crédito, embalaje y flete interno, con base en la información y metodología que proporcionó LG Chem.

(3) Operaciones comerciales normales

189. LG Chem proporcionó los costos de producción y gastos generales, asignados a cada código de producto. Reportó los costos reales asentados en su sistema contable, que corresponden a gastos de materiales, mano de obra y gastos de fabricación.

190. Asimismo, presentó hojas de trabajo e impresiones de pantalla de su sistema contable, en las que se detalla el cálculo del costo de producción de sus códigos de producto.

191. Al revisar la información correspondiente a gastos generales (administración y ventas y gastos financieros), la Secretaría encontró que los gastos financieros reportados fueron negativos; por esta razón, determinó utilizar, en esta etapa de la investigación, un monto de gastos financieros equivalente a cero.

192. La Secretaría identificó las ventas internas que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, al comparar los códigos de producto de las ventas internas con sus respectivos costos de producción más gastos generales. La Secretaría utilizó el precio ajustado por términos y condiciones de venta en la comparación con el costo total de producción.

193. La Secretaría aplicó la prueba de ventas por debajo de costos para los tres códigos de producto idénticos que presentaron volúmenes suficientes para determinar el valor normal vía precios, con la siguiente metodología:

- a. identificó las ventas que se realizaron a precios por debajo de costos por transacción y determinó si estas ventas se efectuaron en cantidades sustanciales; es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue de 20% o más del volumen total de las ventas internas del código de producto en el periodo investigado;
- b. revisó que los precios permitieran la recuperación de los costos dentro de un plazo razonable, que en este caso, corresponde al periodo investigado;
- c. eliminó del cálculo del valor normal las operaciones de venta inferiores a los costos más gastos de producción que se efectuaron durante un periodo prolongado, en cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar todos los costos dentro de un plazo razonable, y
- d. a partir de las ventas restantes, la Secretaría realizó la prueba de suficiencia que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

194. Como resultado de la prueba descrita en el punto anterior de la presente Resolución, la Secretaría determinó que durante el periodo investigado, las ventas en el mercado interno de Corea de los tres códigos de producto exportados a México se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales.

195. La Secretaría determinó el valor normal de los códigos de producto investigado vía precios conforme a la información descrita en los puntos del 181 al 188 de la presente Resolución, de conformidad con los artículos 2.1 y 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE y 39 y 40 del RLCE.

ii. Las demás exportadoras

196. En esta etapa de la investigación, la Secretaría observó que, en el caso de Corea, se registraron exportaciones a México de empresas distintas a LG Chem durante el periodo investigado; por lo que, de conformidad con los artículos 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping y 54 párrafo segundo y 64 último párrafo de la LCE, determinó calcular el valor normal para las demás empresas exportadoras de Corea, a partir de la información de los precios en Corea del producto investigado que aportó LG Chem, de acuerdo con la información de las ventas totales de la empresa en su mercado interno.

197. La Secretaría considera que la utilización de la mejor información disponible implica valorar la totalidad de información aportada por las partes en el procedimiento, lo que se sustenta con el Informe del Grupo Especial (Documento WT/DS295/R) relativo a México-Medidas antidumping definitivas sobre la carne de bovino y arroz, que señala lo siguiente:

"7.166... La utilización de la expresión "mejor información" significa que la información no debe ser simplemente correcta o útil per se, sino que debe ser la información disponible más adecuada o "most appropriate" (más apropiada) en el asunto de que se trate. Para determinar que algo es "mejor", es imprescindible, a nuestro juicio, una evaluación comparativa, ya que el término lo "mejor" sólo puede aplicarse adecuadamente cuando se alcanza un nivel superlativo inequívoco. Esto quiere decir que, para que se cumplan las condiciones previstas en el párrafo 8 del artículo 6 y en el Anexo II del Acuerdo Antidumping, no puede haber mejor información disponible que pueda utilizarse en las circunstancias de que se trate. Es evidente que la autoridad investigadora sólo estará en situación de hacer correctamente ese juicio si ha realizado una evaluación intrínsecamente comparativa de las "pruebas de que se tenga conocimiento"...

198. Por lo anterior, la Secretaría calculó el valor normal promedio ponderado en dólares por tonelada métrica para todas las operaciones de ventas en el mercado de Corea realizadas por LG Chem, de conformidad con el artículo 40 del RLCE. Posteriormente, realizó la prueba de suficiencia que establece la nota al pie 2 del Acuerdo Antidumping, de las ventas internas totales y observó que cumplen con este criterio.

199. La Secretaría comparó el precio promedio ponderado de LG Chem en el mercado de Corea con su costo total de producción promedio ponderado y determinó que las ventas totales en el mercado interno están dadas en el curso de operaciones comerciales normales.

200. De conformidad con los artículos 2.1 y 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE y 40 del RLCE, la Secretaría consideró las operaciones que corresponden a las ventas en el mercado interno de Corea, realizadas por LG Chem entre compradores y vendedores independientes, del producto investigado y el producto similar al exportado a México, y calculó un precio promedio ponderado en dólares por tonelada métrica.

b. Estados Unidos

i. Precios en el mercado interno de Estados Unidos

201. De conformidad con los artículos 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping, 54 último párrafo y 64 de la LCE, para las empresas exportadoras de Estados Unidos, la Secretaría calculó un valor normal a partir de la información descrita en los puntos del 42 al 56 de la Resolución de Inicio, en virtud de que ninguna empresa ni productora ni exportadora compareció, la cual se indica a continuación.

202. Para acreditar el valor normal para Estados Unidos, Negromex presentó referencias de precios del hule SBR para las series 1500 y 1700 en el mercado interno de los Estados Unidos, que obtuvo de la consultora especializada IHS (empresa con más de 50 años de experiencia en análisis e investigación de mercado en las industrias química, automotriz, aeroespacial, etc., de acuerdo con su perfil publicado en Internet). Dicha consultora no publica precios del hule SBR serie alto estireno; asimismo, los precios que reporta están determinados en dólares por tonelada métrica.

203. La Secretaría verificó en Internet la información que la Solicitante presentó sobre el perfil de la empresa consultora y consideró que la misma constituye una base razonable para determinar los precios en el mercado interno de Estados Unidos.

204. La Secretaría aceptó la información proporcionada por Negromex para calcular el precio en dólares por tonelada métrica al que se vende el producto investigado para el consumo en el mercado interno de Estados Unidos, para el periodo investigado, de conformidad con los artículos 2.1. 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE.

ii. Ajustes al valor normal

205. Negromex propuso ajustar los precios en el mercado interno de Estados Unidos aportados por IHS por concepto de flete, en virtud de que los términos de venta que reportó dicha consultora lo contienen. Para ello, solicitó una cotización al operador logístico de sus empresas relacionadas en Estados Unidos, correspondiente al periodo investigado.

iii. Determinación

206. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó la información y metodología de cálculo del ajuste por flete propuesto por Negromex.

iv. Operaciones comerciales normales

207. Con el objeto de determinar si los precios del hule SBR en el mercado interno de Estados Unidos corresponden a operaciones comerciales normales, Negromex solicitó a la consultora IHS le proporcionara el costo de producción del hule SBR series 1500, 1700 y alto estireno en el mercado interno de los Estados Unidos. La consultora respondió que solamente tiene disponible el costo de producción del hule SBR serie 1500.

208. El costo de producción que proporcionó la consultora IHS no considera la depreciación, por lo que Negromex la adicionó a los costos proporcionados, a partir de su propia información contable.

209. Con la información del costo de producción más los gastos generales proporcionados por IHS del hule SBR serie 1500, Negromex estimó los costos de producción para el hule SBR series 1700 y alto estireno, a partir de la diferencia que ella misma registra en sus costos variables. Comparó el costo promedio de los tres tipos de producto contra el precio promedio de las series 1500 y 1700 proporcionados por IHS, y observó que el precio promedio está por debajo del costo promedio, por lo que solicitó no

considerar los precios internos en la determinación del valor normal, por tratarse de precios que podrían no estar dados en el curso de operaciones comerciales normales.

210. La Secretaría aceptó la información proporcionada por Negromex para determinar los costos de producción del hule SBR series 1700 y alto estireno, y calculó los gastos generales a partir de la información que reporta la consultora IHS para los Estados Unidos.

211. El costo de producción y los gastos generales promedio de las series 1500 y 1700, se compararon contra el precio promedio de las mismas series que proporcionó IHS para Estados Unidos. Esta comparación arrojó que el precio promedio se ubicó por debajo del costo de producción promedio, por lo que la Secretaría consideró que los precios en el mercado interno de Estados Unidos podrían no recuperar los costos de producción y los gastos generales.

212. Esta conclusión se sostiene, aun tomando los precios proporcionados por IHS sin ajustar, esto es, sin considerar el ajuste por flete propuesto por Negromex.

v. Valor reconstruido

213. Con base en lo descrito en los puntos anteriores de la presente Resolución, Negromex propuso calcular el valor normal para Estados Unidos a partir del valor reconstruido, para lo cual propuso agregar la utilidad a los costos y gastos utilizados en la comparación con los precios, descrita en los puntos del 207 al 210 de la presente Resolución.

214. De conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE y 46 del RLCE, la Secretaría aceptó calcular el valor normal para Estados Unidos a partir del valor reconstruido, en el cual, la utilidad se obtuvo directamente de las cifras reportadas por IHS.

c. Japón

i. Zeon

215. Zeon proporcionó la base de datos de todas sus ventas al mercado interno de hule SBR realizadas durante el periodo investigado, incluido el código de producto idéntico al exportado a México. Señaló que las referencias de precios en el mercado interno son una base razonable para determinar el valor normal, toda vez que el precio acordado con sus clientes fue superior a la suma del costo de producción y los gastos generales.

216. Para ello, proporcionó el soporte documental que ampara las cifras reportadas en la base de datos, a partir de documentos de su sistema contable.

217. De conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 y 32 de la LCE, la Secretaría consideró las operaciones que corresponden a las ventas en el mercado interno de Zeon, que se realizaron entre compradores y vendedores independientes, del código de producto idéntico al exportado a México y calculó un precio promedio ponderado en dólares por tonelada métrica, de conformidad con el artículo 40 del RLCE.

ii. Ajustes al valor normal

218. Zeon propuso ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por embalaje, comisiones y flete interno.

(1) Embalaje

219. Zeon señaló que para cargar el producto investigado utiliza una caja de metal reciclado. Para asignar el valor correspondiente, multiplicó el precio unitario de embalaje por el volumen de ventas; al respecto, proporcionó una hoja de trabajo con la estimación de un factor respecto a este concepto.

(2) Comisiones

220. Zeon asignó gastos de comisión por venta sobre la base de los gastos totales de ventas reales de la división de caucho sintético; al respecto, calculó el valor unitario de la serie de productos SBR considerando el monto de la división y proporcionó una hoja de trabajo con la estimación de un factor respecto a este concepto.

(3) Flete interno

221. Zeon reportó el costo unitario de flete sobre la base del gasto real de transportar el producto investigado.

iii. Determinación

222. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, en esta etapa de la investigación, la Secretaría ajustó el valor normal por concepto de embalaje, comisiones y flete interno, con base en la información y metodología que proporcionó Zeon.

iv. Operaciones comerciales normales

223. Zeon presentó información sobre sus costos de producción y los gastos generales, su metodología de cálculo, así como impresiones de pantalla de su sistema contable. Los costos de producción están calculados a partir de la información propia de la empresa.

224. Asimismo, proporcionó una base de datos en donde se observa el costo de producción por mes de cada uno de los códigos de las operaciones de ventas realizadas en el mercado interno. Las cifras reportadas que corresponden a materias primas, mano de obra y gastos indirectos de fabricación.

225. Zeon presentó sus costos de producción a nivel ex fábrica en yenes y en dólares por kilogramo para el periodo investigado y desglosó la información de los rubros que integran los gastos generales en gastos de venta y administración,

financieros y otros.

226. La Secretaría identificó las ventas internas que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, al comparar los códigos de producto de las ventas internas con sus respectivos costos de producción más gastos generales. La Secretaría utilizó el precio ajustado por términos y condiciones de venta en la comparación con el costo total de producción.

227. La Secretaría aplicó la prueba de ventas por debajo de costos para el código de producto idéntico, el cual presentó volúmenes suficientes para determinar el valor normal vía precios, con la siguiente metodología:

- a. identificó las ventas que se realizaron a precios por debajo de costos por transacción y determinó si estas ventas se efectuaron en cantidades sustanciales; es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue de 20% o más del volumen total de las ventas internas del código de producto en el periodo investigado;
- b. revisó que los precios permitieran la recuperación de los costos dentro de un plazo razonable, que en este caso, corresponde al periodo investigado;
- c. eliminó del cálculo del valor normal las operaciones de venta inferiores a los costos más gastos de producción que se efectuaron durante un periodo prolongado, en cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar todos los costos dentro de un plazo razonable, y
- d. a partir de las ventas restantes, la Secretaría realizó la prueba de suficiencia que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

228. Como resultado de la prueba descrita en el punto anterior de la presente Resolución, la Secretaría determinó que durante el periodo investigado, las ventas en el mercado interno de Japón del código de producto idéntico al exportado a México se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales.

229. La Secretaría determinó el valor normal del código de producto investigado vía precios conforme a la información descrita en los puntos del 215 al 222 de la presente Resolución, conforme a los artículos 2.1 y 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE y 39 y 40 del RLCE.

d. Polonia

i. Synthos

230. Synthos proporcionó la base de datos de todas sus ventas al mercado interno de hule SBR realizadas en el periodo investigado, incluidos los tres códigos de producto idénticos a los exportados a México. Presentó copia de facturas de ventas al mercado interno para los tres códigos de hule SBR, notas de entrega y las facturas de transporte/orden de transporte.

231. Synthos señaló que las referencias de precios en el mercado interno que aportó, son una base razonable para determinar el valor normal, toda vez que cumplen con los estándares establecidos en los artículos 2.2.1 del Acuerdo Antidumping y 32 de la LCE; en consecuencia, dichos precios no reflejan pérdidas sostenidas, sino que, por el contrario, en promedio dichos precios siempre se encuentran por encima de sus costos de producción. Aunado a lo anterior, Synthos mencionó que las utilidades son suficientes para que las referencias de precios en el mercado interno que presentó se consideren razonables.

232. La Secretaría corroboró el valor, volumen, cliente, fecha de factura y términos de venta reportados en la base de datos y en las facturas de venta que proporcionó, y observó que el valor de las operaciones correspondía a un valor neto con el cual se realizaron los cálculos.

233. De conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 y 32 de la LCE, la Secretaría consideró las operaciones que corresponden a las ventas en el mercado interno de Synthos, que se realizaron entre compradores y vendedores independientes, de los tres códigos de producto idénticos a los exportados a México y calculó un precio promedio ponderado en dólares por tonelada métrica, de conformidad con los artículos 39 y 40 del RLCE.

ii. Ajustes al valor normal

234. Synthos propuso ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por embalaje, crédito, servicios técnicos, manejo (almacenaje), flete y seguro interno, otros materiales y servicios indirectos, y seguro por crédito.

(1) Embalaje

235. Synthos consideró el costo de esta partida prorrateada respecto al volumen producido por la empresa. Mencionó que el costo está basado en el sistema estándar de costeo a lo largo del año, mismo que se actualiza en diciembre. Al respecto, presentó cifras relacionadas con el empaque e impresiones de pantalla de su sistema contable que reportan el periodo que comprende el costo, la cuenta, el tipo de costo, código de producto y descripción del embalaje.

(2) Crédito

236. Synthos proporcionó la tasa de interés con base en un acuerdo bancario, con la cual calculó el gasto unitario de crédito. Al respecto, presentó una carta de crédito de una empresa aseguradora donde se observan las condiciones en las que se brinda el servicio; sin embargo, no proporcionó documentos que respalden el pago realizado por el cliente.

(3) Seguro por crédito

237. Synthos proporcionó impresiones de pantalla de su sistema contable y una hoja de trabajo donde se observan los montos mensuales por código de producto, por este concepto.

(4) Servicios técnicos

238. Synthos señaló que tiene un centro de costos específico que identifica los servicios técnicos para todos los productos. El valor total registrado de dicho centro de costos fue asignado respecto al valor de las ventas totales de todo el hule de las compañías que producen diferentes tipos de este producto y, posteriormente, respecto al valor de las ventas totales, en particular, de las ventas totales de hules dentro de la misma compañía. Synthos incluyó en esta parte el servicio técnico que contabilizó por separado de los gastos generales de venta y presentó una hoja de trabajo del centro de costos de servicio técnico total de hule, que corresponde a gastos para el periodo investigado.

(5) Manejo

239. Synthos señaló que su sistema de costos localiza el costo por almacenar hule SBR y el mismo se asignó respecto al volumen total de ventas de todo este tipo de hule. Synthos incluyó en esta parte los costos de almacenaje que se contabilizaron por separado de los gastos administrativos generales del centro de costos y presentó dos hojas de trabajo para el cálculo del ajuste e impresiones de pantalla de su sistema contable, que reportan el periodo que comprende el costo, la cuenta, código de producto, descripción de orden, así como el código correspondiente a la orden.

(6) Flete y seguro interno

240. Synthos mencionó que para el mercado doméstico tiene dos tipos de flete: uno de transporte de ventas regulares (al que le aplica la misma metodología empleada en el ajuste al precio de exportación) y otro de envío de inventario en consignación utilizando la bodega del cliente. Synthos incluyó una hoja de cálculo para cada uno de los tipos de transportes, así como facturas de operador logístico y/u orden de transporte.

241. Respecto al seguro de transporte, Synthos señaló que todos los productos lo tienen y que se asigna considerando el valor total de las ventas.

(7) Otros materiales y servicios indirectos

242. Synthos consideró como otros materiales y servicios indirectos los pagos vinculados con el reciclaje de materiales de empaque (plástico, papel, metal y madera) y asesoría de riesgo a clientes. Para ello, presentó un documento de facturación que corresponde a la recuperación y reciclado de materiales, con fecha dentro del periodo investigado.

iii. Determinación

243. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, en esta etapa de la investigación, la Secretaría ajustó el valor normal por concepto de flete interno y seguro de flete, con base en la información y metodología que proporcionó Synthos.

244. En esta etapa de la investigación, la Secretaría no realizó el ajuste al valor normal por crédito, ya que Synthos no presentó el soporte documental de las fechas reales en que se realizaron los pagos; en consecuencia, tampoco aplicó el ajuste por seguro por crédito, al no contar con elementos para señalar un riesgo de no pago por parte de los clientes a quienes se los aplicó y la forma en que se asignaron los montos. Para el caso de los ajustes por embalaje, servicios técnicos, manejo, materiales y servicios indirectos, la Secretaría señala que se encuentran en la misma situación que los ajustes a precio de exportación, toda vez que, de acuerdo con la explicación aportada por Synthos, podrían tratarse de gastos de carácter general y no ser incidentales a las ventas ni formar parte del precio, tal como se describió en el punto 180 de la presente Resolución, por lo que, en esta etapa de la investigación, no serán considerados.

iv. Operaciones comerciales normales

245. Synthos presentó los costos de producción para cada código de producto vendido en su mercado interno, considerando los conceptos de costos de materiales y componentes directos, costo de mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación; a su vez, en los gastos generales incluyó gastos de venta, financieros, de investigación y desarrollo. Las cifras mensuales corresponden a los códigos de producto vendidos en el mercado interno de Polonia.

246. Específicamente, para el caso de otros costos de producción indirectos, Synthos los asignó de acuerdo a los volúmenes de producción de las claves de asignación en el mismo centro de costos; asimismo, presentó diversas aclaraciones sobre los insumos adquiridos entre partes relacionadas y proporcionó la comparación de precios entre proveedores externos y la parte vinculada.

247. Synthos también presentó las bases de datos relacionadas con los costos de producción para el producto investigado, las cuales registran: volumen de producción, gastos generales para tipos de costos, en particular, cuentas no utilizadas en el cálculo realizado por Synthos, cálculo del valor del servicio técnico para cada código de producto y cálculo del gasto financiero considerando el estado de resultados.

248. Asimismo, incluyó un documento en el que explicó el procedimiento de asignación de costos y una hoja de cálculo que refleja las etapas de asignación de costos, además de una estructura general de los costos totales de producción de la mercancía investigada conforme a su sistema contable.

249. La Secretaría revisó la información correspondiente a costos de producción y gastos generales de Synthos y observó lo siguiente:

- a. en los costos de producción, encontró que en la estimación, Synthos no consideró la partida de costos por embalaje, aun cuando señala que forman parte de esta partida; asimismo, la Secretaría observó que el gasto de la partida corresponde a los montos mensuales ajustados al precio de exportación y valor normal; sin embargo, la Secretaría no tiene certeza de que esta partida esté relacionada con el costo de producción o si es incidental a la venta y forma parte del precio, ya que en las hojas de trabajo correspondientes a su registro contable parece estar vinculada a la etapa de producción;
- b. para los gastos generales (gastos por administración, ventas y gastos financieros) la Secretaría

encontró que partidas como manejo, y servicio técnico no fueron incluidas en el monto total de los gastos de venta, cuando Synthos las identifica como parte de estos gastos de venta; sin embargo, la exportadora no presentó mayor explicación al respecto. Asimismo, se observó en las bases de datos aportadas por Synthos, que los mismos conceptos reportaban partidas relacionadas con los gastos generales en los que se ubicaron, y

- c. la Secretaría comparó las partidas de ajustes (embalaje, servicios técnicos, manejo y otros materiales indirectos) aplicadas al precio de exportación y valor normal con las hojas de trabajo presentadas para los costos totales de producción, encontrando que coincidían sólo algunas de ellas; al respecto, en cada uno de los ajustes se ubican en la cuenta de gastos generales, por lo que la Secretaría no tiene certeza si son incidentales a la venta o forman parte de los costos totales de producción.

250. La Secretaría debe señalar que los costos se calcularán normalmente sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor de la mercancía objeto de investigación, siempre que tales registros estén de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado, de conformidad con el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping.

251. Con base en lo anterior, la Secretaría analizó las pruebas aportadas por Synthos para los costos de producción y los gastos generales y observó que no se tiene certeza sobre el perfil de algunas cuentas de gastos que Synthos presentó como ajustes al precio de exportación y valor normal, al no tener claramente una relación directa con las ventas o formar parte de los precios, costos asociados a la producción y venta del producto investigado, realizadas por el exportador o productor de la mercancía objeto de investigación.

252. Por lo señalado en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría determinó incluir el embalaje dentro de los costos de producción y utilizar, en esta etapa de la investigación, un monto de gastos generales calculado a partir de la información de los estados financieros de Synthos.

253. La Secretaría identificó las ventas internas que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, al comparar los códigos de producto de las ventas internas con sus respectivos costos de producción más gastos generales. La Secretaría utilizó el precio ajustado por términos y condiciones de venta en la comparación con el costo total de producción.

254. La Secretaría aplicó la prueba de ventas por debajo de costos para los tres códigos de producto idénticos, que presentaron volúmenes suficientes para determinar el valor normal vía precios, con la siguiente metodología:

- a. identificó las ventas que se realizaron a precios por debajo de costos por transacción y determinó si estas ventas se efectuaron en cantidades sustanciales, es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue de 20% o más del volumen total de las ventas internas del código de producto en el periodo investigado;
- b. revisó que los precios permitieran la recuperación de los costos dentro de un plazo razonable, que en este caso, corresponde al periodo investigado;
- c. eliminó del cálculo del valor normal las operaciones de venta inferiores a los costos más gastos de producción que se efectuaron durante un periodo prolongado, en cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar todos los costos dentro de un plazo razonable, y
- d. a partir de las ventas restantes, la Secretaría realizó la prueba de suficiencia que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

255. Como resultado de la prueba descrita en el punto anterior de la presente Resolución, la Secretaría determinó que durante el periodo investigado, las ventas en el mercado interno de Polonia de los tres códigos de producto exportado a México, se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales.

256. La Secretaría determinó el valor normal de los códigos del producto investigado vía precios conforme a la información descrita en los puntos del 230 al 244 de la presente Resolución, conforme a los artículos 2.1 y 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE y 39 y 40 del RLCE.

4. Márgenes de discriminación de precios

257. De conformidad con los artículos 2.1, 6.8 y párrafos 1 y 7 del Anexo II del Acuerdo Antidumping, 30, 54 último párrafo y 64 de la LCE y 38 y 40 del RLCE, la Secretaría comparó el valor normal con el precio de

exportación y determinó, en esta etapa de la investigación, que las importaciones de hule SBR originarias de Estados Unidos, Polonia, Corea y Japón, se realizaron con los siguientes márgenes de discriminación de precios:

- a. para las importaciones originarias de Estados Unidos, de \$340.75 dólares por tonelada métrica;
- b. para las importaciones originarias de Polonia, de \$2.29 dólares por tonelada métrica para las importaciones provenientes de Synthos y de las demás empresas exportadoras de Polonia;
- c. para las importaciones originarias de Corea, de \$14.59 dólares por tonelada métrica para las importaciones provenientes de LG Chem, y de \$113.78 dólares por tonelada métrica para las importaciones provenientes de las demás empresas exportadoras de Corea, y
- d. para las importaciones originarias de Japón, de \$235.56 dólares por tonelada métrica para las importaciones provenientes de Zeon y de las demás empresas exportadoras de Japón.

I. Análisis de daño y causalidad

258. La Secretaría analizó los argumentos y las pruebas que las partes interesadas comparecientes aportaron, así como la que se allegó la Secretaría en esta etapa de la investigación, con el objeto de determinar si las importaciones de hule SBR originarias de Estados Unidos, Polonia, Corea y Japón, realizadas en condiciones de discriminación de precios causaron daño

material a la rama de producción nacional del producto similar. El análisis comprende, entre otros elementos, un examen de: i) el volumen de las importaciones en condiciones de discriminación de precios, su precio y el efecto de éstas en los precios internos del producto nacional similar, y ii) la repercusión del volumen y precio de esas importaciones en los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional del producto similar.

259. El análisis de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional comprende la información que Negromex proporcionó, ya que representa el 100% de la producción nacional de hule SBR similar al que es objeto de investigación, tal como se determinó en el punto 69 de la Resolución de Inicio y que se confirma en el punto 272 de la presente Resolución.

260. La Secretaría consideró para su análisis datos de los periodos noviembre de 2013-octubre de 2014, noviembre de 2014-octubre de 2015 y noviembre de 2015-octubre de 2016, que constituyen el periodo analizado e incluyen el periodo investigado para el análisis de discriminación de precios. Salvo indicación en contrario, el comportamiento de los indicadores económicos y financieros en un determinado año o periodo es analizado con respecto al periodo equivalente inmediato anterior.

1. Similitud de producto

261. Conforme a lo establecido en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 fracción II del RLCE, la Secretaría evaluó la información y las pruebas existentes en el expediente administrativo para determinar si el hule SBR de fabricación nacional es similar al producto objeto de investigación.

262. En los puntos del 60 al 63 de la Resolución de Inicio, la Secretaría analizó y determinó que existen elementos suficientes para considerar que el hule SBR importado de Estados Unidos, Polonia, Corea y Japón y el de fabricación nacional son productos similares.

263. En esta etapa de la investigación, las contrapartes de Negromex no presentaron argumentos sustentados en pruebas, que desvirtuaran dicha determinación, ya que si bien las importadoras Comercial Sofer y Crepe del Bajío señalaron que sólo adquieren hule SBR importado por ser de calidad y precios distintos a la mercancía nacional, o bien, porque esta última tiene exclusividad con algunos distribuidores (lo que la hace más costosa), no presentaron las pruebas que sustentaran dichas afirmaciones. Asimismo, Bridgestone, Hule Galgo, Hules Banda y Tornel indicaron que utilizan indistintamente el hule SBR importado y nacional, según la disponibilidad de las plantas productivas en el mundo, además de que ello les asegura fuentes de proveeduría alterna ante eventos imprevistos.

264. Por su parte, Negromex presentó la siguiente información en esta etapa de la investigación:

- a. en relación con el proceso productivo e insumos utilizados en la fabricación del hule SBR de fabricación nacional y con referencia a lo señalado en el punto 62, inciso c. de la Resolución de Inicio, Negromex presentó información específica del proceso productivo y los insumos utilizados en la fabricación de los tres tipos de hule SBR en los que se clasifica el producto investigado (series 1500, 1700 y alto estireno); dicha información consistió en diagramas de cada uno de los procesos productivos, cuya fuente es la publicación del IISRP e información propia de Negromex, además de una amplia descripción de cada uno de ellos, en la que se observan claramente las etapas de producción para cada uno de los tipos de hule SBR, y
- b. por otro lado, señalaron que el hule SBR fuera de especificación debe incluirse en la cobertura del producto investigado porque aun cuando no cumple con ciertas especificaciones propias del producto de línea, sí compite directamente con la mercancía similar de fabricación nacional, al abastecer principalmente a la industria que fabrica neumáticos de reencauchado (a la que concurre también Negromex), bandas y compuestos técnicos (mangueras, tapetes, parabrisas, etc.) con ciertas características; en este sentido, Negromex señaló que si bien, las variaciones del hule SBR fuera de especificación se encuentran especialmente en una o algunas de sus propiedades, dichas variaciones no impiden que el material se siga identificando por su grado (serie 1500, 1700 o alto estireno) e incluso, no existen hojas técnicas que identifiquen dichas diferencias (variaciones).

265. En consecuencia, la Secretaría consideró que la información que obra en el expediente administrativo es suficiente para determinar preliminarmente que el hule SBR importado de Estados Unidos, Polonia, Corea y Japón y el de fabricación nacional son productos similares, en términos de lo dispuesto en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 fracción II del RLCE, ya que cuentan con características físicas y químicas semejantes, se fabrican con los mismos insumos y mediante procesos productivos que no muestran diferencias sustanciales; asimismo, atienden a los mismos consumidores, por lo que cumplen las mismas funciones y son comercialmente intercambiables, tal y como se desprende de lo siguiente:

- a. en lo que respecta al análisis comparativo de características físicas y químicas del producto objeto de investigación y el producto nacional similar, la Secretaría confirmó que los rangos de valores del producto objeto de investigación y los de la mercancía fabricada por Negromex son similares;
- b. respecto a las normas a las que está sujeto el hule SBR, la Secretaría confirmó que son las mismas, tanto para el producto objeto de investigación, como para el hule SBR fabricado en México;
- c. en cuanto al análisis comparativo entre los procesos productivos e insumos utilizados en la producción del hule SBR objeto de investigación y su similar nacional, la Secretaría confirmó que el proceso productivo de Negromex es semejante al del producto objeto de investigación, y
- d. respecto a la existencia de clientes comunes que importan el producto objeto de investigación y que adquieren producto nacional, a partir de la información correspondiente a las ventas realizadas a clientes de Negromex y el listado de importaciones del SIC-M, la Secretaría confirmó que once clientes de dicha empresa también realizaron importaciones de hule SBR originarias de los países investigados durante el periodo analizado, por lo que existen elementos que

indican que llegan a los mismos mercados y atienden al mismo tipo de consumidores, lo que les permite ser comercialmente intercambiables.

2. Rama de producción nacional y representatividad

266. De conformidad con los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE y 60, 61 y 62 del RLCE, la Secretaría identificó a la rama de producción nacional como el conjunto de fabricantes de hule SBR, cuya producción agregada constituye la totalidad de la producción nacional total de dicho producto, tomando en cuenta si estos fabricantes son importadores del producto investigado o si existen elementos que indiquen que se encuentran vinculados con importadores o exportadores del mismo.

267. Negromex señaló que es la única empresa en México fabricante de hule SBR e indicó que no realizó importaciones del producto investigado en el periodo analizado ni está vinculada con algún importador o exportador de dicha mercancía. Para sustentar lo anterior, presentó una carta de la ANIQ que lo identifica como el único productor de dicha mercancía en el periodo investigado. Asimismo, en la etapa inicial de la investigación la ANIQ confirmó que Negromex fue el único productor nacional de hule SBR durante el periodo analizado y proporcionó las cifras de producción de dicha empresa en cada uno de los periodos comparables, comprendidos en el periodo analizado.

268. Por otra parte, con base en la información presentada por Negromex, así como las cifras obtenidas del SIC-M relativas a las importaciones realizadas a través de las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE, la Secretaría observó que Negromex realizó importaciones durante el periodo analizado a través de dichas fracciones arancelarias y podría estar vinculada a una empresa exportadora de Estados Unidos, por lo que le previno para que explicara la posible vinculación con dicha empresa y la razón por la que realizó dichas operaciones de importación, acompañando las pruebas que le dieran sustento a sus respuestas.

269. Negromex respondió que si bien está vinculada por razones de orden comercial y patrimonial con una empresa exportadora de Estados Unidos, no lo está con ninguna otra empresa importadora o exportadora del producto investigado. Asimismo, reiteró que no realizó importaciones de hule SBR originario de los países investigados durante el periodo analizado, y que las importaciones originarias de países distintos a éstos,

corresponden a grados de hule que no están comprendidos en la cobertura del producto investigado; mientras que las importaciones que realizó originarias de Estados Unidos corresponden a hule fabricado o producido por Negromex, que originalmente fue exportado a ese país y que dichas operaciones de internación del producto fueron devoluciones o retornos de material por diversos motivos (producto fuera de especificaciones, datos incorrectos del destinatario, etc.), por lo que no son importaciones definitivas ni es necesario incorporarlas a las cifras de ventas como tal.

270. En esta etapa de la investigación, las partes interesadas comparecientes no presentaron argumentos ni pruebas que desvirtuaran lo señalado en los puntos del 64 al 69 de la Resolución de Inicio sobre el análisis de representatividad de Negromex como el único productor nacional de hule SBR y la conformación de la rama de producción nacional del producto similar.

271. Con referencia a lo señalado en el punto 68 de la Resolución de Inicio, Negromex presentó información sobre el proceso de devolución de sus mercancías, así como una muestra de facturas de venta de hule SBR acompañadas de impresiones de pantalla de su sistema interno. Al respecto, la Secretaría analizó la información anterior y no contó con elementos para determinar que las importaciones del producto investigado realizadas por Negromex en el periodo analizado correspondieron efectivamente a devoluciones de mercancía exportada, ya que sólo es una muestra de facturas, más no la totalidad de las transacciones, y dichos documentos no cuentan con indicación alguna de que correspondan a devoluciones, por lo que dichas operaciones de importación se considerarán como tal, en el análisis de importaciones; no obstante lo anterior, con base en la información que obra en el expediente administrativo, la Secretaría confirmó que las importaciones del producto investigado realizadas por Negromex en el periodo analizado fueron insignificantes, al representar menos de 1% de dichas importaciones.

272. Considerando lo señalado en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría determinó de manera preliminar que Negromex es representativa de la producción nacional de hule SBR y conforma la rama de producción nacional de dicha mercancía, ya que durante el periodo analizado produjo el 100% de la producción nacional total de hule SBR y si bien, está vinculada con una empresa exportadora de Estados Unidos y realizó importaciones del producto investigado durante el periodo analizado, dichas importaciones no fueron significativas en relación con el volumen total de las importaciones investigadas ni respecto a su nivel de producción; asimismo, la vinculación con una empresa exportadora de Estados Unidos no influye de manera importante en su comportamiento como productor nacional, por lo que no se contó con elementos que indiquen que dichas importaciones pudieran haber sido la causa del daño o de la distorsión de precios alegados de modo que satisface los requisitos establecidos en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE y 60, 61 y 62 del RLCE.

3. Mercado internacional

273. En esta etapa de la investigación, las exportadoras LG Chem, Synthos y Zeon presentaron información trimestral del IISRP para los años de 2013 a 2016 con indicadores y gráficas regionales (América, Europa con Medio Oriente y África y Asia) de producción, demanda, importación y exportación de hule SBR, así como gráficas de importaciones y exportaciones de algunos países específicos por trimestres de 2013 a 2015. Asimismo, presentaron los siguientes argumentos:

- a. respecto a los ciclos económicos, LG Chem señaló que la demanda y la oferta mundiales de hule SBR han decaído de 2013 a 2016;
- b. LG Chem y Synthos indicaron que no existen cambios en el proceso de producción de la industria de hule SBR en el periodo investigado y que la producción de hule SBR en solución es el sector de mercado de hule más moderno y prometedor y en donde se enfoca la mayoría de la innovación y el know-how; y
- c. respecto a los precios internacionales del hule SBR, Synthos señaló que los factores importantes son los precios del petróleo crudo y el etano, y que las materias primas básicas para la producción de hule sintético (butadieno y estireno) son altamente dependientes de los precios de la materia prima petroquímica; asimismo, explicó que los precios del

butadieno son el punto de referencia más importante para los precios del hule sintético y que, para entender completamente el precio de los hules es necesario observar las tendencias de los precios del hule natural, los indicadores de producción automotriz y la demanda de neumáticos (que utiliza el 75% del hule sintético). Para sustentar lo anterior, presentó una gráfica de precios del hule SBR para las series 1500 y 1700 en Asia, de hule natural y de petróleo Brent, cuya fuente es IHS, en la que se observan comportamientos similares entre ellos.

274. Por su parte, Negromex no presentó información adicional; sin embargo, la presentada por las exportadoras no contraviene lo señalado en los puntos del 70 al 74 de la Resolución de Inicio, respecto a que:

- a. los principales países productores de hule SBR son Brasil, China, Corea del Sur, Estados Unidos, India, Japón y Polonia, los cuales representaron el 75% de la capacidad instalada a nivel mundial (cerca a las 5 millones de toneladas) en 2016, según estadísticas del IISRP; mientras que los principales exportadores son Brasil, Corea del Sur, Estados Unidos, Japón, Taiwán y la Unión Europea;
- b. la demanda de hule SBR en 2016 fue cercana a las 4 millones de toneladas y los principales consumidores fueron China, Estados Unidos, la Unión Europea y la zona del TLCAN, los cuales en conjunto representan el 57% del consumo mundial; y los principales importadores fueron Brasil, Estados Unidos, India y la Unión Europea; asimismo, Negromex agregó que la demanda de hule SBR está relacionada con el crecimiento económico mundial, en el que a mayor crecimiento económico, mayor consumo de vehículos, neumáticos de reemplazo y autopartes, las cuales son las principales aplicaciones del hule SBR, y
- c. respecto a los precios internacionales, Negromex señaló que los precios del hule SBR son determinados por los precios del butadieno y estireno (las principales materias primas) y los precios del hule natural, y que el precio del butadieno en Norteamérica (considerando el precio de contrato de Estados Unidos) se ha ajustado a la baja en los últimos tres años debido a un decremento en el costo de los precursores (crudo) para la producción y dicho precio se encuentra alineado con los precios que la industria nacional paga por la materia prima para la producción de hule SBR.

4. Mercado nacional

275. En esta etapa de la investigación, diversas empresas importadoras reconocieron a Negromex como el único productor nacional de hule SBR y confirmaron que los principales consumidores de dicha mercancía son empresas que lo utilizan como insumo en la fabricación de neumáticos, calzado, artículos industriales, adhesivos, selladores, goma de mascar, materiales no tejidos, saturación y recubrimiento de papel y textil.

276. La Secretaría evaluó el comportamiento del mercado nacional con base en la información que obra en el expediente administrativo, incluyendo las cifras nacionales de producción, ventas al mercado interno y exportaciones presentadas por Negromex, y las cifras de las que se allegó la Secretaría, relativas a las importaciones realizadas a través de las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE, obtenidas del SIC-M para el periodo analizado, corroboradas con una muestra de pedimentos de importación y depuradas por la Secretaría, tal como se señala en los puntos del 285 al 287 de la presente Resolución.

277. Considerando la información descrita en el punto anterior de la presente Resolución, la Secretaría confirmó que el mercado nacional de hule SBR, medido con base en el CNA, calculado como la producción nacional orientada al mercado interno (PNOMI) más las importaciones, disminuyó 4% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 y 9% en el periodo investigado, acumulando una caída de 13% en el periodo analizado. Asimismo, el CI (medido como la suma de las ventas al mercado interno de mercancía nacional y las importaciones totales) tuvo un comportamiento similar a lo largo del periodo analizado, al disminuir 4% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 y 8% en el periodo investigado, acumulando una caída de 12% en el periodo analizado.

278. Por su parte, el volumen total importado de hule SBR aumentó 20% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 y cayó 7% en el periodo investigado, acumulando un crecimiento de 12% al comparar el periodo noviembre de 2013-octubre de 2014 con el periodo noviembre de 2015-octubre de 2016. Durante el periodo analizado, el principal origen de las importaciones de hule SBR fue Estados Unidos (41%) seguido por Corea del Sur (17%), Polonia (13%), Japón (12%) y Alemania (8%); sin embargo, también hubo importaciones de países como Taiwán, Rusia, India y China, entre otros.

279. Respecto al volumen de producción nacional de hule SBR, éste tuvo una tendencia negativa de 10% en el periodo analizado, ya que disminuyó 9% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 y 2% en el periodo investigado. Asimismo, la PNOMI tuvo un comportamiento similar, al acumular una caída de 18% en el periodo analizado, debido a disminuciones de 10% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 y 9% en el periodo investigado; acompañado de una caída en el volumen de exportación de 2% en el periodo analizado y un crecimiento de 5% en el periodo investigado.

280. Respecto al volumen de ventas nacionales de hule SBR al mercado interno, éste presentó una tendencia negativa de 18% en el periodo analizado, al disminuir 10% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 y 9% en el periodo investigado. Asimismo, Negromex señaló que la distribución geográfica de sus ventas responde a la ubicación y desarrollo de polos industriales donde se asientan empresas consumidoras y transformadoras de hule SBR y que si bien en el mercado de hule SBR no existe un patrón de ventas de temporada, esta industria es sensible a los ciclos económicos nacionales e internacionales, al estar

estrechamente vinculada a sectores cíclicos como la industria automotriz.

5. Análisis de las importaciones

281. De conformidad con los artículos 3.1, 3.2 y 3.3 del Acuerdo Antidumping, 41 fracción I de la LCE y 64 fracción I del RLCE, la Secretaría evaluó el comportamiento y la tendencia de las importaciones del producto investigado en el periodo analizado, tanto en términos absolutos, como en relación con la producción o el consumo interno.

282. En la etapa inicial de la investigación, la Solicitante señaló que por las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE ingresan otros productos que no son objeto de investigación; por ello, presentó una

metodología para identificar las importaciones de hule SBR (originarias tanto de los países investigados como de otros orígenes) a partir de la base de importaciones del SAT, conforme a los criterios descritos en el punto 87 de la Resolución de Inicio, los cuales fueron validados conforme a lo descrito en el punto 88 de la Resolución de Inicio; asimismo, dicha información fue utilizada para llevar a cabo el análisis de acumulación de las importaciones, a fin de obtener a partir de ella las cifras de las importaciones investigadas para el análisis de daño.

283. Respecto al análisis de las importaciones expuesto en la Resolución de Inicio, Crepe del Bajío, Germán Antonio Olague Almonasi, Hule Galgo, Tornel y Synthos, presentaron los siguientes argumentos:

- a. Crepe del Bajío señaló que el inicio de la presente investigación está sustentado bajo el supuesto de que las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE contemplan en un 100% las importaciones de hule SBR en emulsión, lo cual no es así, ya que del universo que representan las importaciones, el 80% corresponde a hule SBR en solución, lo que proyectado al universo total de importadores, indica que el impacto o magnitud de riesgo o afectación al supuesto daño a la industria nacional no es representativo;
- b. en cuanto a la metodología utilizada en la Resolución de Inicio para la depuración de las importaciones, Tornel señaló que el criterio de "operaciones y precios atípicos" no debió ser aceptado para la identificación y selección de las operaciones;
- c. Hule Galgo argumentó que Negromex no proporcionó un universo claro de las importaciones que consideró, ya que a través de las claves de importación y el campo de descripción de los pedimentos de importación no es posible distinguir los productos con claridad ni las composiciones de los mismos, ya que existen expresiones generales o muy particulares en ellos; además de que, sin que Negromex lo solicitara expresamente, se incluyeron en el análisis las importaciones temporales y dicho volumen no puede afectar a la rama de producción nacional de hule SBR, al no destinarse al CI;
- d. sobre el mecanismo de acumulación de las importaciones investigadas, Synthos argumentó que de conformidad con el artículo 3.3 del Acuerdo Antidumping, el análisis acumulado de los efectos de las importaciones de más de un país debe ser apropiado a la luz de las condiciones de competencia entre los productos importados y el producto similar nacional, contemplando una relación de causalidad entre las importaciones individuales de Polonia, sus precios y su impacto total en la rama de producción nacional, y
- e. finalmente, respecto al comportamiento de las importaciones, Synthos argumentó que no existe una relación causal entre las importaciones de hule SBR originarias de Polonia y el supuesto daño, ya que no hay pruebas de que los clientes de Negromex aumentaron sus compras de producto importado y redujeron sus compras de producto nacional por otros motivos, además de los niveles de precios; en este sentido, agregó que es más razonable esperar que algunos clientes busquen distintos proveedores para diversificar sus compras, sabiendo que se enfrentan a un monopolista como único proveedor en el mercado interno, además de que no hay información respecto al volumen total de compras locales e importaciones de los doce clientes del Solicitante, por lo que es imposible saber en qué grado estos clientes representan alguna tendencia en el mercado interno.

284. Al respecto, Negromex replicó que los datos y la metodología utilizados para obtener y acumular las cifras de las importaciones investigadas son correctos y están de conformidad con la legislación aplicable; además de que, efectivamente, el análisis de acumulación no contempla una relación de causalidad entre las importaciones individuales de Polonia o sus precios, y el impacto total en la rama de producción nacional, sino de las importaciones investigadas de manera conjunta. Agregó que lejos de que el análisis acumulado se haya basado en una muestra de clientes, es dicho análisis el que se utiliza para corroborar el comportamiento de las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional ante el incremento de las importaciones investigadas, en el sentido de establecer una causalidad.

285. Por su parte, la Secretaría evaluó la información que obra en el expediente administrativo y con base en dicha información, consideró lo siguiente:

- a. en cuanto a la metodología utilizada en la Resolución de Inicio para la depuración de las importaciones, la Secretaría reitera que fue correcta y razonable, ya que:
 - i. tal como se señaló en el punto 88 de la Resolución de Inicio, el criterio de "operaciones y precios atípicos" no se consideró para la identificación y selección de las operaciones de importación;
 - ii. respecto al argumento de que los campos como la clave de importación y la descripción de los pedimentos de importación no son suficientes para distinguir la totalidad de los productos con claridad ni las composiciones de los mismos, se reitera lo señalado en los puntos 87 y 88 de la Resolución de Inicio, en el sentido de que no fueron los únicos criterios utilizados, sino que formaron parte de una metodología que fue considerada como razonable para la etapa de inicio de la investigación, y que fue la mejor información disponible hasta esa etapa; asimismo, tal como se señala en el punto 286 de la presente Resolución, las cifras obtenidas a través de dicha metodología fueron contrastadas en esta etapa de la investigación ya con los pedimentos de importación y su documentación anexa, de los que se allegó la Secretaría a partir de requerimientos al SAT y a diversos agentes aduanales;
 - iii. respecto a los argumentos de Crepe del Bajío, no obstante que no están sustentados en pruebas por parte de la importadora, de acuerdo con lo señalado en el punto 88 de la Resolución de Inicio, la Secretaría analizó la metodología presentada por Negromex y la consideró razonable, por lo que, a partir del listado de importaciones del SIC-M, correspondiente a las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE, calculó los volúmenes y valores de las importaciones de hule SBR en emulsión, sin considerar el criterio de exclusión de operaciones por precios atípicos, por lo que en el análisis de la Resolución de inicio no están consideradas las importaciones de hule SBR en solución, como equivocadamente lo señaló Crepe del Bajío, y

- iv. por otro lado y contrario a lo señalado por Hule Galgo, las importaciones temporales fueron incluidas en virtud de que en la solicitud de inicio de la presente investigación, particularmente en el petitorio segundo del escrito de solicitud, Negromex solicitó expresamente la aplicación de las cuotas compensatorias, provisionales y definitivas, a las importaciones definitivas y temporales; asimismo, si bien dichas importaciones no se utilizan como consumo final en México, sí influyen en el comportamiento del mercado interno, al utilizarse como insumo para bienes de exportación, que es una parte del mercado que también utiliza mercancía similar de fabricación nacional.
- b. respecto al argumento de Synthos sobre el mecanismo de acumulación de las importaciones investigadas, la Secretaría reitera que el análisis de acumulación previsto en el artículo 3.3 del Acuerdo Antidumping no contempla una relación de causalidad individual entre las importaciones de uno de los países investigados (en este caso, Polonia) o sus precios, por separado, sino de manera conjunta y su impacto total en la rama de producción nacional, es decir, tal como se observa en el análisis de acumulación de los puntos 90 y 91 de la Resolución de Inicio, se contó con los elementos necesarios, de conformidad con la legislación aplicable, para acumular las importaciones investigadas en el análisis de daño a la rama de producción nacional del producto similar. En este sentido, en esta etapa de la investigación, se reitera que las importaciones investigadas:
- i. se realizaron con márgenes de discriminación de precios superiores al de minimis, tal como se señaló en el punto 257 de la presente Resolución;
 - ii. las importaciones investigadas no son insignificantes, como se señala en el punto 289, inciso b de la presente Resolución;
 - iii. compiten en los mismos mercados, llegan a clientes comunes y tienen características y composición similares, por lo que compiten entre sí y con el hule SBR nacional;
 - iv. lo anterior se confirma con lo señalado en el Informe del Órgano de Apelación de la OMC Comunidades Europeas-Derechos Antidumping sobre los accesorios de tubería de fundición maleable procedente de Brasil, así como en el Informe del Grupo Especial del mismo procedimiento:

Grupo Especial:

111. Al estipular la forma en que han de realizarse los análisis del volumen y de los precios, el párrafo 2 del artículo 3 hace referencia sistemáticamente a

las "importaciones objeto de dumping". No hay en el texto del párrafo 2 del artículo 3 indicación alguna de que los análisis del volumen y de los precios deban realizarse país por país en los casos en que una investigación comprenda importaciones procedentes de varios países.

112. También en este caso constatamos que el texto de esta disposición hace referencia a las "importaciones objeto de dumping" y no da indicación alguna de que los análisis del volumen y los precios de las "importaciones objeto de dumping" deban ser específicos por países en las investigaciones relativas a una pluralidad de países (Se refiere al párrafo 3 del artículo 1). El párrafo 4 del artículo 3, que contiene prescripciones derivadas también del párrafo 1 del artículo 3 y que se relaciona con el examen de la repercusión de las "importaciones objeto de dumping" sobre la rama de producción nacional, es igualmente coherente al referirse en términos generales a las "importaciones objeto de dumping"...

113... Como observó acertadamente el Grupo Especial, es posible que los análisis del volumen y los precios previstos en el párrafo 2 del artículo 3 se efectúen sobre una base acumulativa, y no país por país, cuando las importaciones objeto de dumping sean originarias de más de un país.

[Énfasis propio]

Órgano de Apelación:

7.255 Esa afirmación no fue la única concerniente a los volúmenes de importación que la autoridad investigadora de las CE hizo en el contexto de la determinación de que "procedía" la acumulación. Al examinar las condiciones de competencia entre las importaciones procedentes del Brasil y las procedentes de otros países involucrados, las Comunidades Europeas también examinaron las tendencias relativas de la evolución y el nivel del volumen de las importaciones. Discernimos de la determinación que la autoridad investigadora de las CE recogió y examinó datos sobre volumen de importación en el contexto de su determinación en el marco del párrafo 3 del artículo 3, y que examinó la tendencia de las importaciones procedentes del Brasil en relación con las procedentes de otros países, constatando determinadas divergencias en esas tendencias relativas. Sin embargo, como ya hemos afirmado, el Acuerdo no impone una obligación de identidad o semejanza de las tendencias del volumen de importación como condición previa para la acumulación.

[Énfasis propio]

- c. respecto al comportamiento individual de las importaciones originarias de Polonia, se reitera que en la presente investigación, el análisis de importaciones, el daño y la causalidad no consideran el efecto de importaciones individuales o por país, sino el efecto de las importaciones acumuladas; importaciones que previamente fueron analizadas para determinar si cumplen los elementos establecidos en la legislación aplicable para acumularse, y
- d. en cuanto al comportamiento de las compras de mercancía nacional e importaciones realizadas por los clientes comunes, la Secretaría reitera que dicho análisis se utiliza para corroborar el comportamiento de las ventas al mercado interno de

la rama de producción nacional ante el incremento de las importaciones, en el sentido de establecer la causalidad, aunado a que, contrario a lo señalado por Synthos, las cifras de dichos clientes existen y obran en el expediente administrativo.

286. Considerando lo señalado en los puntos anteriores de la presente Resolución, para esta etapa de la investigación, la Secretaría sustentó el análisis de las importaciones con la información que obra en el expediente administrativo, que corresponde a la presentada por las partes interesadas comparecientes, así como la información de la que se allegó la Secretaría, consistente en más de mil seiscientos pedimentos de importación que representaron cerca del 70% del volumen total importado de hule SBR, los cuales fueron requeridos tanto al SAT como a diversos agentes aduanales.

287. Con base en la información anterior y utilizando la metodología descrita en los puntos del 87 al 89 de la Resolución de Inicio, la Secretaría calculó nuevamente los valores y volúmenes de importación de hule SBR originarias de Estados Unidos, Polonia, Corea y Japón, así como de los demás orígenes, a partir de las cifras obtenidas del SIC-M y determinó utilizarlas para el análisis de daño a la rama de la producción nacional. Los resultados obtenidos no modifican el comportamiento y tendencia de las importaciones, tanto de las investigadas como de otros orígenes, descritos en la Resolución de Inicio, como se podrá apreciar en los resultados de los apartados siguientes de la presente Resolución.

a. Acumulación de importaciones

288. De conformidad con los artículos 3.3 del Acuerdo Antidumping, 43 de la LCE y 67 del RLCE, la Secretaría evaluó la procedencia de acumular las importaciones de hule SBR originarias de Estados Unidos, Polonia, Corea y Japón para el análisis de daño a la rama de producción nacional.

289. En este sentido, la Secretaría analizó si la cuantía de los márgenes de discriminación de precios de las importaciones investigadas fue mayor al considerado de minimis y si sus volúmenes fueron más que insignificantes, así como los efectos a la luz de las condiciones de competencia entre estas importaciones y el producto de fabricación nacional. Al respecto, observó los siguientes resultados:

- a. la Secretaría contó con elementos, en esta etapa de la investigación, de la existencia de márgenes de discriminación de precios mayores a los de minimis para las importaciones de hule SBR originarias de Estados Unidos, Polonia, Corea y Japón durante el periodo investigado, de acuerdo con lo señalado en el punto 257 de la presente Resolución;
- b. las importaciones de Estados Unidos, Corea, Polonia y Japón no fueron insignificantes, ya que representaron 41%, 17%, 13% y 12% respectivamente, de las importaciones de hule SBR efectuadas en el periodo analizado; asimismo, en el periodo investigado, dichas importaciones representaron 52%, 17%, 18% y 4% de las importaciones totales de hule SBR, respectivamente, y
- c. con base en la información que obra en el expediente administrativo, entre la que se encuentra una lista de clientes de Negromex que a su vez adquirieron el producto investigado de los países investigados, además de las cifras de importaciones obtenidas de SIC-M, la Secretaría confirmó que existen empresas importadoras que durante el periodo analizado adquirieron indistintamente hule SBR de los países investigados, lo que refleja un grado razonable de competencia e intercambiabilidad entre los productos originarios de los distintos países investigados y los de fabricación nacional, tal como se señaló en el punto 265 de la presente Resolución.

290. A partir de los resultados descritos en el punto anterior de la presente Resolución, la Secretaría determinó preliminarmente que es procedente acumular los efectos de las importaciones de hule SBR originarias de Estados Unidos, Polonia, Corea y Japón para el análisis de daño a la rama de producción nacional, ya que de acuerdo con las pruebas disponibles, dichas importaciones se realizaron con márgenes de discriminación de precios superiores al de minimis, los volúmenes de las importaciones originarias de cada país no son insignificantes, y los productos importados compiten en los mismos mercados con los productos de fabricación nacional, llegan a clientes comunes y tienen características y composición muy parecidas, por lo que se colige que compiten entre sí y con el hule SBR de fabricación nacional.

b. Análisis de las importaciones

291. Negromex argumentó que debido a los precios sensiblemente subvalorados con respecto a los precios de la producción nacional, el volumen de las importaciones investigadas incrementó sustancialmente en el periodo analizado, tanto en términos absolutos como en relación con el CI, desplazando al volumen de ventas nacionales y causando efectos perjudiciales en los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional.

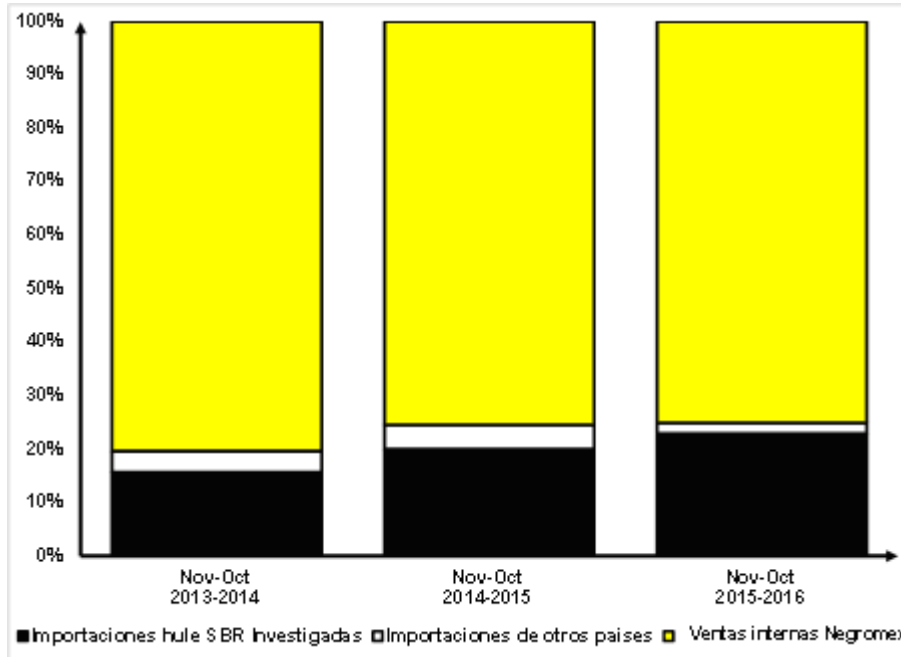
292. Considerando lo señalado en los puntos 287 y 290 de la presente Resolución, la Secretaría confirmó que las importaciones totales específicas de hule SBR aumentaron 20% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015, pero cayeron 7% en periodo investigado, acumulando un crecimiento de 12% en el periodo analizado.

293. Por su parte, las importaciones acumuladas de Estados Unidos, Polonia, Corea y Japón presentaron una tendencia creciente a lo largo del periodo analizado ya que aumentaron 22% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 y 5% en el periodo investigado, acumulando un incremento de 28% en el periodo analizado; asimismo, mantuvieron una participación importante respecto a las importaciones totales a lo largo del periodo analizado, al representar 80% en el periodo noviembre de 2013-octubre de 2014, 81% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 y 92% en el periodo investigado.

294. Por otro lado, las importaciones de orígenes distintos a los países investigados aumentaron 11% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015, pero disminuyeron 60% en el periodo investigado, acumulando una caída de 55% en el periodo analizado. En este sentido, dichas importaciones disminuyeron su participación respecto a las importaciones totales de hule SBR, al pasar de representar 20% de éstas, en el periodo noviembre de 2013-octubre de 2014 a 8% en el periodo investigado.

295. En términos del mercado nacional, la Secretaría observó que las importaciones investigadas incrementaron su participación en relación con el CNA, el CI y la PNOMI. Respecto al CNA y al CI, dichas importaciones representaron 16% en el periodo noviembre de 2013-octubre de 2014, 20% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 y 23% en el periodo investigado, tal como se observa en la Gráfica 1; mientras que respecto a la PNOMI, representaron 19% en el periodo noviembre de 2013-octubre de 2014, 26% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 y 30% en el periodo investigado. Asimismo, las importaciones de otros orígenes disminuyeron su participación en el CNA y el CI al pasar de representar el 4% en el periodo noviembre de 2013-octubre de 2014 al 2% en el periodo investigado, mientras que respecto a la PNOMI, dichas importaciones pasaron de representar 5% en el periodo noviembre de 2013-octubre de 2014 a 3% en el periodo investigado.

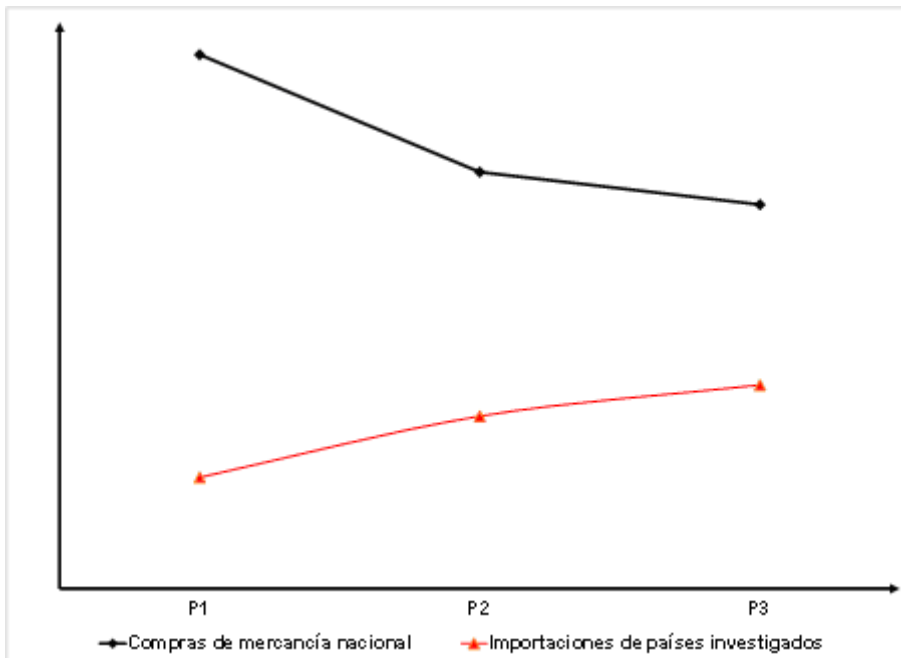
Gráfica 1. Consumo interno en el mercado nacional de hule SBR



Fuente: Elaboración propia de la Secretaría.

296. Adicionalmente, con base en las cifras de los indicadores económicos de la rama de producción nacional relativas a las ventas de hule SBR al mercado interno efectuadas a los principales clientes de Negromex, la Secretaría observó que once clientes de Negromex que realizaron importaciones del producto investigado en el periodo analizado, a los que se hace referencia en el punto 265 de la presente Resolución, incrementaron sus importaciones de dicha mercancía, tanto en el periodo investigado (18%) como en el periodo analizado (83%), mientras que en ambos periodos disminuyeron sus compras de mercancía nacional (8% y 28% en el periodo analizado y en el investigado, respectivamente) lo que demuestra la existencia de un desplazamiento de las ventas nacionales, derivado del incremento de las importaciones investigadas, tal como se observa en la Gráfica 2.

Gráfica 2. Importaciones investigadas y compras nacionales de clientes comunes



Fuente: Elaboración propia de la Secretaría.

297. Con base en el análisis descrito en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría determinó preliminarmente la existencia de un incremento de las importaciones investigadas en el periodo analizado, tanto en términos absolutos como en relación con el mercado, la producción y las ventas al mercado interno de la industria nacional, mientras que la rama de producción nacional perdió participación tanto en el CNA como en el CI en el mismo periodo, atribuible a las importaciones investigadas. Asimismo, la información de clientes de Negromex proporciona elementos que confirman la existencia de un desplazamiento de la mercancía fabricada en México causado por las importaciones en condiciones de discriminación de precios de hule SBR originarias de los países investigados.

6. Efectos sobre los precios

298. De conformidad con los artículos 3.1 y 3.2 del Acuerdo Antidumping, 41 fracción II de la LCE y 64 fracción II del RLCE, la Secretaría analizó si las importaciones investigadas concurren al mercado nacional a precios considerablemente inferiores a los del producto nacional similar, o bien, si el efecto de estas importaciones fue deprimir los precios internos o impedir el aumento que en otro caso se hubiera producido, y si el nivel de precios fue determinante para explicar su comportamiento en el mercado nacional.

299. En la etapa inicial de la investigación, Negromex argumentó que los precios de las importaciones investigadas se redujeron a lo largo del periodo analizado y se han colocado significativamente por debajo de los precios del producto de fabricación nacional, pese al deterioro de estos últimos, incluso incrementando la subvaloración, mecanismo a través del cual las importaciones investigadas hacen bajar el precio de la mercancía nacional, transfiriendo sus efectos a los distintos indicadores de la rama de producción nacional.

300. En esta etapa de la investigación, las partes interesadas comparecientes no presentaron argumentos respaldados de pruebas positivas que desvirtuaran lo señalado en la Resolución de Inicio respecto al análisis del comportamiento de los precios. Debido a ello, para el análisis del efecto de las importaciones investigadas sobre los precios, se consideró la información que obra en el expediente administrativo, consistente en las cifras de los indicadores económicos y financieros de Negromex para el periodo analizado y el listado de operaciones de importación del SAT y del SIC-M, para las fracciones arancelarias por la que ingresa el producto investigado.

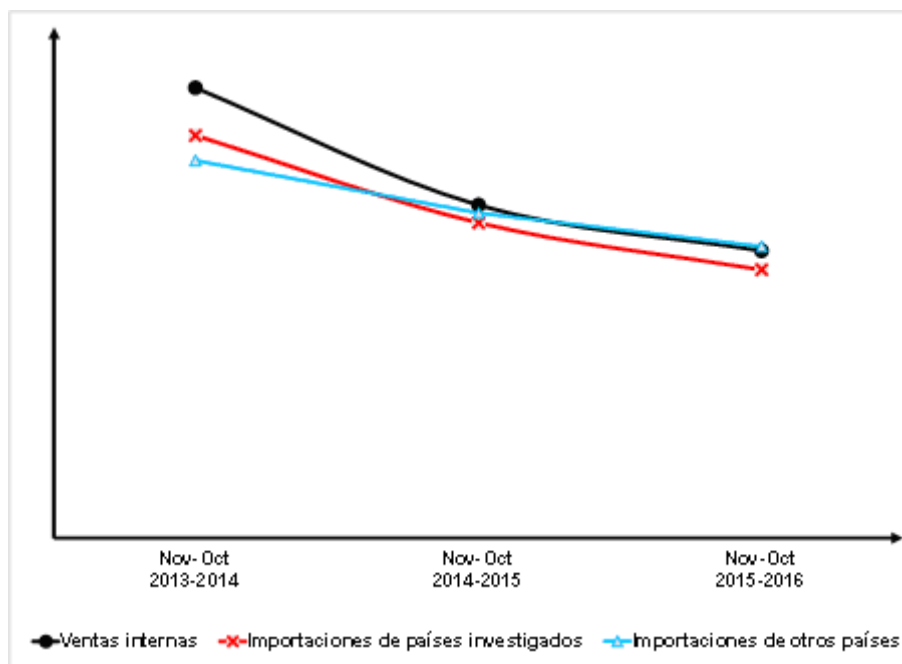
301. Como se señaló en los puntos 287 y 290 de la presente Resolución, la información de importaciones fue corroborada con pedimentos de importación que fueron requeridos al SAT y a los agentes aduanales, por lo que se consideró como la mejor información disponible relativa a los precios de las importaciones;

asimismo, para analizar los precios de las importaciones al mismo nivel de competencia, se incluyó el pago, en su caso, del arancel correspondiente y el de los derechos de trámite aduanero, de ser aplicable, para colocarlas en el mercado nacional.

302. Con base en la información anterior, la Secretaría confirmó una caída generalizada de los precios de las importaciones en el mercado nacional, tanto en el periodo investigado como en el analizado. En este sentido, los precios de las importaciones investigadas cayeron 22% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 y 15% en el periodo investigado, acumulando una caída de 33% en el periodo analizado; por su parte, el precio promedio de las importaciones de orígenes distintos a los investigados disminuyó 14% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 y 10% en el periodo investigado, acumulando una caída de 23% en el periodo analizado. Asimismo, al comparar los precios del producto investigado con respecto a los de las importaciones de orígenes distintos a los países investigados, la Secretaría observó que los primeros se ubicaron 7% por arriba en el periodo noviembre de 2013-octubre de 2014, y 3% y 8% por debajo en los periodos noviembre de 2014-octubre de 2015 y el periodo investigado, respectivamente.

303. Por otro lado, con base en la información obtenida de las cifras de ventas al mercado interno de la rama de producción nacional, la Secretaría observó que el precio promedio de las ventas internas de la mercancía nacional, medido en dólares, registró disminuciones de 26% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 y 14% en el periodo investigado, acumulando una caída de 36% en el periodo analizado; asimismo, al compararlos con los precios de las importaciones investigadas, se observó que estos últimos se ubicaron 11%, 5% y 7% por debajo del precio nacional en los periodos noviembre de 2013-octubre de 2014, noviembre de 2014-octubre de 2015 y el periodo investigado, respectivamente, como se observa en la Gráfica 3.

Gráfica 3. Precios en el mercado nacional de hule SBR



Fuente: Elaboración propia de la Secretaría.

304. Aunado a lo anterior, con base en las cifras de ventas a los principales clientes de Negromex efectuadas en el periodo analizado y las cifras de importaciones obtenidas del SIC-M, depuradas con base en la información de los pedimentos de importación que obran en el expediente administrativo, la Secretaría observó que con los precios en dólares, tanto los precios de las importaciones investigadas realizadas por los once clientes de Negromex que realizaron importaciones, como los de sus compras nacionales, disminuyeron a lo largo del periodo analizado y los precios de las importaciones investigadas que realizaron siempre se ubicaron por debajo de los precios a los que adquirieron mercancía nacional (entre 13% y 36% a lo largo del periodo analizado). Lo anterior, sustenta la existencia de un desplazamiento en las ventas de Negromex a causa de las importaciones investigadas.

305. Con base en el análisis descrito en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría determinó de manera preliminar lo siguiente:

- la existencia de subvaloración del precio promedio del producto investigado respecto al precio promedio de las ventas internas de la rama de producción nacional a lo largo del periodo analizado;
- una disminución de los precios nacionales en el periodo investigado, tal como lo ha señalado Negromex en el curso del procedimiento, y
- una subvaloración de los precios de las importaciones investigadas con base en cifras de los clientes de Negromex que realizaron importaciones, al compararlos con los precios a los que adquirieron el producto nacional.

306. Las situaciones expuestas en el punto anterior de la presente Resolución fueron derivadas de los bajos niveles de precios a los que concurren al mercado nacional las importaciones investigadas efectuadas en condiciones de discriminación de precios. Asimismo, el bajo nivel de precios de las importaciones investigadas y su comportamiento decreciente observado en el periodo analizado está asociado con volúmenes crecientes de las mismas, una mayor participación en el mercado nacional y el desplazamiento de ventas del producto fabricado por Negromex.

7. Efectos sobre la rama de producción nacional

307. Con fundamento en los artículos 3.1, 3.2, 3.4 y 3.5 del Acuerdo Antidumping, 41 fracción III de la LCE y 64 fracción III del RLCE, la Secretaría evaluó los efectos de las importaciones investigadas en los indicadores económicos y financieros relativos a la rama de producción nacional del producto similar.

308. De acuerdo con lo señalado en el punto 113 de la Resolución de Inicio, Negromex argumentó que el mecanismo de afectación a la rama de producción nacional ha sido el precio al que ingresan las importaciones investigadas, ya que se han observado caídas en diversos indicadores, tales como la producción, las ventas al mercado interno, la capacidad instalada y el empleo, entre otros. Asimismo, respecto a las ventas al mercado interno, éstas también se vieron afectadas por haberse efectuado a precios reducidos en forma acelerada.

309. En esta etapa de la investigación, Tornel, Synthos y Zeon argumentaron que el daño alegado por Negromex se centró únicamente en algunos indicadores como ingresos, volúmenes de ventas, utilidad de operación y margen operativo, y que la situación financiera de Negromex mejoró al tener indicadores positivos, tales como el ROA y el flujo de caja, así como los niveles de liquidez y solvencia para 2015 y 2016. Asimismo, añadieron que las afectaciones financieras son inexistentes, como se observa en los resultados financieros del Grupo KUO (grupo del que Negromex es subsidiaria) expuestos en el reporte anual de dicho Grupo de 2015, así como en los reportes del primer y segundo trimestre de 2017, en los que se señalan indicadores favorables para el segmento del hule sintético. Para sustentar lo anterior, presentaron los informes anuales de 2014, 2015 y 2016, así como los informes de los primeros dos trimestres de 2017 de Grupo KUO.

310. Al respecto, Negromex replicó lo siguiente:

- a. el análisis de daño no requiere de afectaciones en todos y cada uno de los indicadores, sino un examen conjunto de los mismos para llegar a una determinación; por lo que, un examen parcial de un indicador aislado es improcedente no sólo por lógica jurídica, sino por disposición legal; en este sentido, por ejemplo, si bien el empleo se mantuvo estable en el periodo analizado, esto se debió a un esfuerzo de Negromex, quien pese a perder ventas e ingresos, logró mantenerlo con una masa salarial creciente;
- b. en cuanto a los indicadores tales como el ROA y los niveles de solvencia y liquidez, Negromex señaló que dicha información procede de sus registros contables e involucra cifras al nivel de detalle más cercano al producto similar, que si bien pudieron ser positivos, debe tenerse en cuenta que al reducirse el volumen de ventas, con precios deteriorados y márgenes operativos disminuidos, necesariamente los indicadores de la línea de producción relevante tienen un impacto adverso, con una menor disponibilidad de recursos en caja y un comportamiento menos atractivo para la inversión, aun cuando los indicadores en su conjunto de la empresa no muestren este nivel de detalle, ya que por ejemplo, el margen de beneficio, principal indicador financiero (y que sí se refiere al hule SBR en sus operaciones en el mercado doméstico) disminuyó de manera importante en el periodo analizado y llegó a niveles negativos en el periodo investigado, por lo que es inexplicable que las demás partes comparecientes afirmen que hay "mejoría" en los resultados financieros, y
- c. respecto a los indicadores financieros de Grupo KUO, Negromex indicó que dicha información es posterior al periodo investigado, por lo cual es irrelevante, además de que se trata de datos consolidados que se refieren al negocio de hule sintético en forma global.

311. La Secretaría analizó los argumentos presentados por las partes en esta etapa de la investigación y consideró lo siguiente:

- a. tal como lo establece el artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping, el análisis de daño no exige afectaciones en todos y cada uno de los indicadores económicos y financieros, sino un examen conjunto de los mismos para llegar a una determinación; lo anterior, considerando que los factores señalados en el artículo en comento no es exhaustiva y ninguno de ellos por sí solo bastará necesariamente para obtener una orientación decisiva, sino que incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan sobre la rama de producción nacional;
- b. respecto al comportamiento de indicadores financieros, tales como el ROA y los índices de solvencia y liquidez, de conformidad con el artículo 3.6 del Acuerdo Antidumping, los efectos de las importaciones objeto de discriminación de precios se evaluaron considerando la producción del grupo o gama de productos más restringido que incluyen al producto similar, que en este caso refieren a los estados financieros de Negromex, los cuales contienen información de la totalidad de la empresa, a diferencia del estado de costos, ventas y utilidades que es específico para la mercancía similar a la investigada, que refleja una tendencia decreciente en el periodo analizado, tal como se señaló en la Resolución de Inicio y se indicará más adelante en la presente Resolución, y
- c. en cuanto a los indicadores financieros de Grupo KUO, la Secretaría observó que parte de dicha información no corresponde al periodo analizado y que la totalidad de la misma se refiere a datos financieros agregados, que contienen información consolidada de las diferentes empresas pertenecientes a dicho Grupo ubicadas en diferentes países e incluyen datos de las diversas divisiones productivas y comerciales de todos los productos del Grupo, por lo que no es específica para la mercancía similar a la investigada.

312. A partir de lo señalado en el punto anterior de la presente Resolución, la Secretaría evaluó los efectos de las importaciones investigadas con base en la información que obra en el expediente administrativo, incluyendo las cifras de los indicadores económicos y financieros de Negromex para el periodo analizado, así como el listado de importaciones del SAT y del SIC-M para las fracciones arancelarias por la que ingresa el producto investigado, la cual, como se señaló en los puntos 287 y 290 de la presente Resolución, fue corroborada con pedimentos de importación, y se obtuvieron los resultados que se describen en los puntos subsecuentes de la presente Resolución.

313. Con base en la información anterior, considerando que Negromex representó el 100% de la producción nacional, la Secretaría confirmó que el volumen de producción de la rama de producción nacional acumuló una caída de 10% en el periodo analizado, derivado de disminuciones de 9% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 y 2% en el periodo investigado. Asimismo, el volumen de la PNOMI acumuló una caída de 18% en el periodo analizado, derivada de disminuciones de 10% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 y 9% en el periodo investigado.

314. Por otro lado, en el contexto del comportamiento del CNA y el CI ocurrido en el periodo analizado, señalado en el punto 277 de la presente Resolución, la PNOMI y las ventas al mercado interno de hule SBR fabricado por Negromex disminuyeron su participación, tanto en el CNA como en el CI en el periodo analizado, al pasar de representar 81% y 80% en el periodo noviembre de 2013-octubre de 2014, respectivamente, a 75% en el periodo investigado, en ambos indicadores.

315. Por su parte, las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional presentaron una caída acumulada de 18% en el periodo analizado, al disminuir 10% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 y 9% en el periodo investigado, mientras que las ventas destinadas al mercado de exportación disminuyeron 2% en el periodo analizado, al caer 7% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 e incrementar 5% en el periodo investigado.

316. Asimismo, con base en las cifras de ventas a los principales clientes de Negromex efectuadas en el periodo analizado y las cifras de importaciones obtenidas del SIC-M, tal como se señaló en el punto 296 de la presente Resolución, los clientes de Negromex que realizaron importaciones no sólo incrementaron la adquisición de importaciones investigadas en el periodo analizado, sino que a su vez, disminuyeron sus compras nacionales, este comportamiento confirma que los volúmenes de importaciones investigadas sustituyeron compras de la mercancía nacional similar, debido al diferencial de precios observado

entre ambas mercancías señalado anteriormente, situación que así lo sustenta el análisis descrito en el punto 304 de la presente Resolución.

317. Por otro lado, el empleo de Negromex prácticamente se mantuvo constante en el periodo analizado, al caer 3% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 e incrementarse en la misma tasa en el periodo investigado, dando como resultado una caída menor al 1% en el periodo analizado; mientras que la masa salarial presentó un comportamiento distinto, al caer 1% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 e incrementarse 16% en el periodo investigado, acumulando un crecimiento de 15% en el periodo analizado. Asimismo, la productividad del empleo disminuyó 5%, tanto en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 como en el periodo investigado, lo que generó una caída acumulada de 10% en el periodo analizado.

318. La Secretaría advirtió un crecimiento acumulado de los inventarios de Negromex a final de periodo de 23% en el periodo analizado, derivado de aumentos de 9% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 y 13% en el periodo investigado. Asimismo, la proporción de los inventarios a ventas al mercado interno del producto fabricado por Negromex incrementó en el periodo analizado, al pasar de ubicarse en 7% para el periodo noviembre de 2013-octubre de 2014 a 11% en el periodo investigado.

319. En relación con la capacidad instalada de Negromex, relativa a la fabricación de hule SBR, la Secretaría observó que se mantuvo constante a lo largo del periodo analizado; no obstante, el porcentaje de utilización de la misma disminuyó consistentemente en el periodo analizado, influenciado por el comportamiento decreciente de la producción, al pasar de 73% en el periodo noviembre de 2013-octubre de 2014 a 67% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 y 65% en el periodo investigado.

320. La Secretaría evaluó la situación financiera de Negromex con base en la información presentada por dicha empresa, referente a sus estados financieros dictaminados para 2014, 2015 y 2016, así como su estado de costos, ventas y utilidades del producto similar al investigado, tanto para ventas directas en el mercado nacional, como para ventas al distribuidor en el mercado nacional, por los periodos noviembre de 2013-octubre de 2014, noviembre de 2014-octubre de 2015 y noviembre de 2015-octubre de 2016. Dicha información fue actualizada con fines de comparabilidad financiera mediante el método de cambios en el nivel general de precios, con base en el Índice Nacional de Precios al Consumidor que publica el Banco de México.

321. Debido a que en esta etapa de la investigación no se presentó información adicional que contraviniera lo señalado en la Resolución de Inicio, la información señalada anteriormente se utilizó para elaborar el análisis de los indicadores financieros de la rama de producción nacional.

322. Considerando lo señalado en el punto 123 de la Resolución de Inicio, la Secretaría confirmó que los beneficios operativos del producto similar al investigado disminuyeron 89.2% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 y 312.9% en el periodo investigado, acumulando una caída de 123% en el periodo analizado; mientras que el margen operativo cayó 9.7 puntos porcentuales en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015, al pasar de 11.3% en el periodo noviembre de 2013-octubre de 2014 a 1.6% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015, y 5.4 puntos porcentuales en el periodo investigado, para ubicarse en -3.8% en dicho periodo, acumulando una caída de 15.1 puntos porcentuales en el periodo analizado. Dicho comportamiento se vio determinado por el desempeño de los ingresos por ventas, que disminuyeron 23.2% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 y 11.1% en el periodo investigado, acumulando una caída de 31.7% en el periodo analizado, así como de los costos de operación, que disminuyeron 14.8% en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 y 6.2% en el periodo investigado, acumulando una caída de 20.1% en el periodo analizado.

323. En relación con las variables ROA, flujo de efectivo y capacidad de reunir capital, de conformidad con los artículos 3.6 del Acuerdo Antidumping y 66 del RLCE, los efectos de las importaciones investigadas en la industria nacional se evaluaron a partir de los estados financieros dictaminados de Negromex, que consideran la producción del grupo o gama más restringido de productos que incluyen al producto similar.

324. En lo referente al ROA de Negromex, calculado a nivel operativo, la Secretaría confirmó que dicho rendimiento fue positivo en todos los años con tendencia errática al reportar niveles de 8.3% en 2014, 4.8% en 2015 y 5.6% en 2016, respectivamente. Asimismo, la contribución del producto similar al ROA, fue positiva con tendencia decreciente, al registrar 2.7% en 2014 y 1.5% en 2015.

325. A partir del estado de cambios en la situación financiera de Negromex, la Secretaría observó que el flujo de caja a nivel operativo fue positivo en 2014, 2015 y 2016. En este sentido, al comparar 2016 con 2014, se observó un incremento de 17.8%, como resultado de una mayor generación de capital de trabajo.

326. Por otro lado, la capacidad de reunir capital mide la posibilidad que tiene un productor de allegarse de los recursos monetarios necesarios para la realización de la actividad productiva y se analiza a través del comportamiento de los índices de circulante, prueba de ácido, apalancamiento y deuda. En este sentido, se considera que la solvencia y la liquidez es adecuada, si la relación entre los activos y pasivos circulantes es de 1 a 1 o superior. Al respecto, al analizar la razón de circulante (relación entre los activos circulantes y los pasivos a corto plazo) de Negromex, la Secretaría observó índices de: 0.94, 1.73 y 1.56 para los años de 2014 a 2016; mientras que en lo que se refiere a la prueba ácida (activo circulante menos el valor de los inventarios, en relación con el pasivo a corto plazo), los índices registrados en el mismo periodo fueron de: 0.59, 1.12 y

1.06, razón por la que en 2014 se consideró que los niveles de liquidez y solvencia no fueron aceptables, mientras que para 2015 y 2016 sí lo fueron.

327. Asimismo, una proporción de pasivo total con respecto al capital contable inferior al 100% se considera manejable; en este caso, se determinó preliminarmente que el apalancamiento (pasivo total a capital contable) se ubicó en niveles adecuados en 2014, 2015 y 2016, al reportar 75%, 36% y 50% respectivamente, mientras que la razón de pasivo total a activo total o deuda fue aceptable en los mismos años, al registrar niveles de 43%, 26% y 33%, respectivamente.

328. En cuanto al proyecto de inversión de Negromex y para la valoración del mismo conforme a lo establecido en el punto 131 de la Resolución de Inicio, en esta etapa de la investigación, Negromex presentó los siguientes argumentos:

- a. la decisión de suspender temporalmente el proyecto de inversión en 2013 fue la caída en ventas provocadas por el súbito y significativo crecimiento de las importaciones investigadas, hecho que fue constatado por la Secretaría en la Resolución de Inicio ya que las conclusiones a las que llegó la Secretaría al decidir sobre el inicio de la investigación, permiten confirmar que los efectos de las importaciones en los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional constituyeron la causa principal de la afectación en los flujos de efectivo del proyecto, y
- b. en relación a la reactivación del proyecto, el mismo fue para no dejarlo inconcluso, sin que tuviera como propósito cumplir con su objetivo original, sino concluir con su primera fase y mejorar la eficiencia del proceso sin abordar la segunda fase, para lo cual realizó las erogaciones pendientes; sin embargo, éstas no redundaron en volumen de producción, ventas ni ingresos, debido a que las condiciones del mercado cambiaron; adicionalmente, en la respuesta a la prevención se presentaron los ejercicios de los flujos de inversión y considera que no es factible modificarlos porque la afectación de la suspensión consistió en no producir para la venta y flujos negativos, por lo que considera que la suspensión del proyecto generó un perjuicio, entendido como lucro cesante o el efecto de dejar de obtener la producción esperada, ventas y flujo de efectivo; en consecuencia, no se puede explicar el mecanismo de transmisión de daño en el periodo analizado ni investigado.

329. Respecto a lo señalado por Negromex en el punto anterior de la presente Resolución, la Secretaría observó lo siguiente:

- a. en lo que respecta al argumento de Negromex, consistente en la suspensión del proyecto a causa de las importaciones investigadas, éste carece de sustento, ya que Negromex hace una lectura equivocada de la Resolución de Inicio, toda vez que el punto 57 de la misma, si bien señala que las importaciones investigadas se realizaron con márgenes de discriminación de precios superiores al de minimis, los mismos corresponden únicamente a las importaciones realizadas en el periodo investigado, mientras que el argumento de Negromex incluye al 2013, año que dicha empresa señaló como la fecha en que suspendió el proyecto de inversión; adicionalmente, como se señaló en el punto 131 de la Resolución de Inicio y contrario a lo señalado por Negromex, debido a la carencia de información relativa a los flujos de efectivo del proyecto, la Secretaría estuvo imposibilitada para valorar la información; por lo que no es posible confirmar que mediante los efectos de las importaciones del producto investigado en los indicadores económicos y financieros históricos de la rama de producción nacional, evaluados por ejemplo, mediante el estado de costos, ventas y utilidades, empleados para determinar un daño material, no permiten obtener una determinación de los flujos de efectivo del proyecto de inversión, y
- b. en cuanto a la reactivación del proyecto, la Secretaría observó que lo señalado por Negromex es contradictorio, al indicar que existió una afectación al no obtener ingresos por ventas y mencionar que no es factible modificar los flujos de efectivo (en donde reportó ingresos por ventas) y que no puede explicar el mecanismo de transmisión de daño en el periodo analizado ni investigado, insistiendo en que ya reportó dichos flujos en la etapa inicial de la investigación; en este sentido, debido a que no proporcionó los elementos necesarios que demuestren la afectación alegada, en esta etapa de la investigación, la Secretaría se encuentra imposibilitada para realizar la evaluación del proyecto de inversión original y en el escenario donde se presentarían importaciones en condiciones de discriminación de precios.

330. Con base en los resultados descritos en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría determinó de manera preliminar que el incremento significativo de las importaciones del producto objeto de investigación, en condiciones de discriminación de precios, causó una afectación en los indicadores relevantes de la rama de producción nacional. En el periodo analizado, se confirmó un deterioro en las variables económicas y financieras, principalmente en diversos indicadores de la rama de producción nacional de hule SBR, tales como producción, PNOMI, participación de mercado, ventas al mercado interno, ingresos por dichas ventas, ventas al mercado externo, nivel de inventarios, relación de inventarios a ventas, utilización de la capacidad instalada, utilidades operativas y margen operativo.

331. Asimismo, al comparar el periodo investigado con el periodo similar anterior, los siguientes indicadores observaron un deterioro: producción, PNOMI, ventas al mercado interno, ingresos por dichas ventas, nivel de inventarios, relación de inventarios a ventas, utilización de la capacidad instalada, pérdidas operativas y margen operativo.

8. Elementos adicionales

332. En los puntos del 135 al 140 de la Resolución de Inicio, la Secretaría analizó los indicadores de la industria productora de hule SBR de Estados Unidos, Polonia, Corea y Japón, así como su potencial exportador, en atención a que en la etapa inicial de la investigación, Negromex argumentó que los países investigados tienen en conjunto un potencial exportable considerable en relación con el tamaño del mercado mexicano en el periodo investigado, lo que representa un peligro inminente, real y factible para la rama de producción nacional del producto similar.

333. En esta etapa de la investigación, JSR Trading, LG Chem, Synthos y Zeon presentaron cifras de los indicadores económicos, tanto individuales como de cada una de las industrias de sus respectivos países, entre los que se encuentran producción, capacidad instalada, consumo interno, importaciones y exportaciones, ya que las cifras de inventarios sólo fueron individuales; al respecto, señalaron que en los últimos años no se han presentado modificaciones en su capacidad instalada ni existen expectativas de que se incremente. Dentro de sus principales argumentos se encuentran los siguientes:

- a. LG Chem señaló que sólo existen dos productores de hule SBR en Corea, y que la mayor demanda de dicho producto en el mercado interno proviene de los productores de llantas y en menor medida de las industrias de zapatos, mangueras y autopartes; asimismo, indicó que no han existido cambios en términos de la capacidad instalada de los dos productores ni hay expectativas de que esta se incremente;
- b. Zeon presentó información de los tres productores de hule SBR en Japón y señaló que la capacidad de producción en su mercado interno no ha cambiado, además de que la demanda ha sido estable; asimismo, respecto a los precios del hule SBR, añadió que se han mantenido estables, aunque han estado sujetos a variaciones, dependiendo del precio de materias primas, y

- c. Synthos señaló que el nivel de producción en Polonia es estable desde hace algunos años y debería mantenerse así en el corto plazo; además de que su capacidad de producción se encuentra cerca del 100% (incluyendo NBR, que es otro tipo de hule fabricado por Synthos y no sujeto a investigación); asimismo, añadió que el mercado de hule SBR europeo es poco activo, ya que su rival, el hule SBR en solución, ha ganado presencia en el mercado de neumáticos.

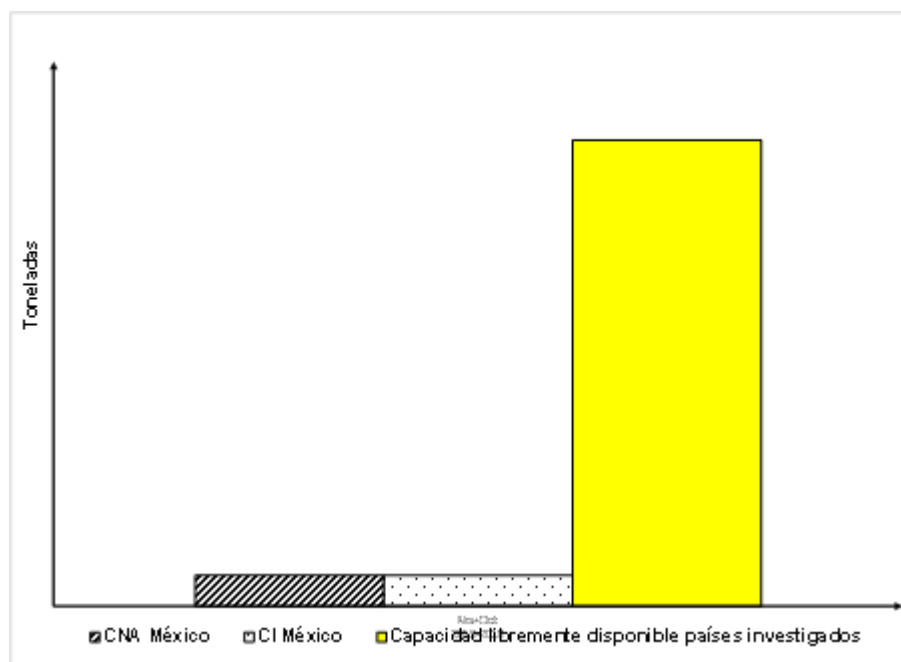
334. Por su parte, de acuerdo con lo señalado en el punto 138 de la Resolución de Inicio, Negromex presentó información adicional sobre los factores de operación utilizados para obtener las cifras de la producción para cada uno de los países investigados, consistente en una gráfica sobre la utilización de la capacidad instalada de hule SBR para los años de 2007 a 2023, obtenida de una publicación de IHS para el mes de marzo de 2017. A partir de dicha información, estimó nuevamente las cifras de los indicadores económicos de los países investigados (producción, capacidad instalada, consumo interno, importaciones y exportaciones a México y a otros países) para cada uno de los periodos comprendidos en el periodo analizado, acompañadas de copia de las fuentes que le sirvieron de sustento para calcular las importaciones y exportaciones de cada uno de los países investigados, información de IISRP y una nota de ICIS sobre el cierre de una planta de un productor de hule SBR en Estados Unidos.

335. Con base en la información señalada en los puntos anteriores de la presente Resolución y la información que obra en el expediente administrativo, la Secretaría confirmó que las industrias de hule SBR de Estados Unidos, Polonia, Corea y Japón cuentan con un importante potencial exportador, el cual podría destinarse al mercado nacional en caso de continuar las importaciones efectuadas en condiciones de discriminación de precios. Entre los elementos que permitieron llegar a tal determinación se encuentran los siguientes:

- a. las exportaciones de Corea, Estados Unidos, Japón y Polonia representaron en promedio el 69% de la producción conjunta en el periodo analizado y si bien, las exportaciones totales de hule SBR de los países investigados disminuyeron 5% en el periodo analizado, las destinadas hacia México incrementaron 19% en el mismo periodo, aumentando su participación en las exportaciones totales;
- b. las industrias de Estados Unidos, Polonia, Corea y Japón fabricantes de hule SBR cuentan con niveles de producción, capacidad instalada y capacidad libremente disponible que representan varias veces el mercado nacional, así como la producción y la capacidad instalada de la rama de producción nacional de hule SBR. En términos acumulados, la capacidad instalada de los países investigados representó más de 19 veces el tamaño de la capacidad instalada de la industria nacional fabricante de hule SBR a lo largo del periodo analizado, y la capacidad libremente

disponible de las industrias productoras del hule SBR pasó de representar más de 12 veces el tamaño del mercado nacional, medido a través del CI, en el periodo noviembre de 2013-octubre de 2014 a más de 14 veces en el periodo investigado, como se observa en la Gráfica 4, y

Gráfica 4. Mercado nacional vs. capacidad libremente disponible de Estados Unidos, Polonia, Corea y Japón en el periodo investigado



Fuente: Elaboración propia de la Secretaría.

- c. la información presentada por las empresas exportadoras permite observar que estas representaron una participación importante de la producción de sus respectivas industrias nacionales en el periodo analizado y que su capacidad instalada tuvo un comportamiento constante a lo largo del periodo analizado.

336. Por otro lado, respecto al análisis prospectivo descrito en los puntos del 97 al 99, del 107 al 111 y del 132 al 134 de la Resolución de Inicio, Bridgestone y Synthos presentaron argumentos sobre las metodologías y algunos resultados de las proyecciones proporcionadas por la Solicitante en la etapa inicial de la investigación, para analizar el efecto potencial de las importaciones investigadas en los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional. Asimismo, Negromex replicó que las proyecciones que presentó sólo tienen la finalidad de corroborar que, de continuar la tendencia, se vería profundizado el daño.

337. Al respecto, la Secretaría reitera que, tal como se señaló en la Resolución de Inicio, las metodologías presentadas por Negromex fueron adecuadas, al estar ligadas al comportamiento observado en el periodo analizado, tanto del mercado como de las importaciones, los precios del hule SBR en el mercado nacional y los indicadores económicos y financieros de Negromex, además de ser conservadoras, consistentes entre sí y provenir de la información que Negromex tuvo razonablemente disponible; en este sentido, las cifras proyectadas mostraban un incremento de las importaciones investigadas, tanto en términos absolutos como en relación con el mercado, la producción y las ventas al mercado nacional de hule SBR, con una tendencia decreciente de los precios de la mercancía nacional e incrementando la afectación sufrida por la rama de producción nacional en indicadores como producción, PNOMI, ventas al mercado interno, ingresos por dichas ventas, nivel de inventarios, utilización de la capacidad instalada, pérdidas operativas y margen operativo.

338. No obstante, tal como lo señaló Negromex, y de conformidad con lo señalado en los puntos del 307 al 331 de la presente Resolución, la información prospectiva proporcionada por la Solicitante, tiene por finalidad corroborar que, de continuar la tendencia, se vería profundizado el daño sufrido por la rama de producción nacional de hule SBR; y debido a que la Secretaría contó preliminarmente con los elementos necesarios para determinar un daño material a la rama de producción nacional, el análisis de daño se limitará a dicha figura, situación que así lo confirma los resultados de los efectos sobre la rama de producción nacional, descritos en

los puntos del 307 al 331 de la presente Resolución.

339. Con base en los resultados descritos en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría determinó de manera preliminar que la industria de hule SBR de Estados Unidos, Polonia, Corea y Japón tienen de manera conjunta una capacidad libremente disponible y potencial exportador considerable, en relación con la producción nacional y el mercado nacional del producto similar, lo que aunado al crecimiento que registraron las importaciones investigadas en términos absolutos y relativos, y sus bajos niveles de precios con márgenes de subvaloración durante el periodo analizado, constituyen elementos suficientes que sustentan que existe la probabilidad fundada de que continúen incrementándose en el futuro inmediato, en niveles que agravarían el daño material que registró la rama de producción nacional en sus indicadores económicos y financieros.

9. Otros factores de daño

340. De conformidad con los artículos 3.5 del Acuerdo Antidumping, 39 último párrafo de la LCE y 69 del RLCE, la Secretaría examinó la concurrencia de factores distintos a las importaciones en condiciones de discriminación de precios, que al mismo tiempo pudieran ser causa del daño a la rama de producción nacional.

341. Tal como se señaló en el punto 144 de la Resolución de Inicio, la Secretaría no contó con elementos para considerar la existencia de factores distintos a las importaciones originarias de Estados Unidos, Polonia, Corea y Japón en condiciones de discriminación de precios, que al mismo tiempo, pudieran ser la causa del daño a la rama de producción nacional. No obstante, en esta etapa de la investigación, Hule Galgo, Bridgestone, Tornel, Germán Antonio Olague Almonasi, Zeon y Synthos señalaron los siguientes factores que podrían haber influido en el comportamiento de la rama de producción nacional a lo largo del periodo analizado:

- a. Zeon, Hule Galgo, Bridgestone y Germán Antonio Olague Almonasi señalaron que durante el periodo analizado se presentó una contracción o estancamiento del mercado nacional de hule SBR, derivado de la existencia de regulaciones ambientales que privilegian el uso de hules distintos como el natural o el hule SSBR en solución, siendo este último el que mayor incremento ha tenido en su consumo en los últimos años, y la disminución en la fabricación nacional de neumáticos nuevos y recauchutados derivada del incremento de las importaciones de estos productos, especialmente originarios de China, los cuales llegan a precios muy bajos y afectan el precio de los neumáticos nacionales. Para sustentar lo anterior, presentaron un artículo denominado "Styrene butadiene rubber: production worldwide", publicado en 2015 en el International Polymer Science and Technology Journal, en el que se señala que la mayor parte de la producción de hule SBR se destina a la fabricación de neumáticos y que el hule SSBR en solución ha comenzado a desplazar al hule SBR; también presentaron información obtenida de documentos y páginas de Internet como el IISRP e IHS en la que se señala la importancia en el mercado del hule SSBR en solución, así como información de la Encuesta Anual de la Industria Manufacturera del INEGI, basadas en la clasificación del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SIAN) relativa a los códigos 325212-Fabricación de hule sintético y 36211-Fabricación de llantas y cámaras, e información del SIAVI relativa a las importaciones de llantas realizadas a través de distintas fracciones arancelarias de la TIGIE;
- b. Tornel, Bridgestone, Hule Galgo y Germán Antonio Olague Almonasi indicaron que parte de la afectación sufrida por Negromex en algunos indicadores (por ejemplo, los inventarios) se debe a la disminución de sus exportaciones, especialmente aquellas dirigidas a Estados Unidos; al respecto, argumentaron que incluso, la presente investigación es parte de una estrategia comercial utilizada como represalia a la investigación llevada a cabo en dicho país en contra de las exportaciones mexicanas de hule SBR. Para sustentar lo anterior, presentaron copia de la Resolución de la investigación antidumping sobre las importaciones de hule SBR llevada a cabo en Estados Unidos, información de la página de Internet de Rubber News, especializada en la industria del hule, e información sobre las exportaciones realizadas a través de las fracciones arancelarias objeto de investigación, acompañadas de una metodología de estimación de las exportaciones de Negromex;
- c. Zeon, Synthos, Hule Galgo y Bridgestone señalaron que el comportamiento decreciente de los precios del hule SBR en el mercado nacional, así como de los precios internacionales, se debió a la caída de los precios de las materias primas, especialmente del butadieno, ocurrida a lo largo del periodo analizado y en el marco de la existencia de una sobreoferta mundial de hule sintético, la cual

fue reconocida por Negromex; al respecto, Synthos añadió que, no obstante dicha caída de precios y reducción de costos de Negromex, la empresa no redujo sus precios, lo que explica por qué algunos consumidores nacionales de hule SBR aumentaron su demanda por producto importado. Para sustentar lo anterior, presentaron una gráfica e información

del Índice de Precios al Productor del Buró de Estadísticas Laborales de Estados Unidos (Bureau of Labor Statistics-BLS) y SCIAN, relativa a los códigos 325212-Fabricación de hule sintético y 325110-Fabricación de petroquímicos básicos, que incluye al estireno y al butadieno, e información de la página de Internet de la empresa Great View Research, especializada en investigaciones de mercado, la cual señala que se registró una disminución de los precios del butadieno y estireno en los últimos años, y

- d. JSR Trading indicó que deben considerarse como otros factores de daño, el contrabando, la falta de competitividad de la industria nacional, la existencia de productos que no se fabrican en México y los cambios en los hábitos de los consumidores.

342. Al respecto, Negromex replicó que no niega la existencia de factores adversos que afectan a la industria nacional, pero una vez descontados estos efectos, persiste un daño importante asociado al incremento de las importaciones en condiciones de discriminación de precios, por lo que no basta un listado de posibles factores negativos para desvirtuar el impacto adverso de la discriminación de precios. En este sentido, precisó lo siguiente:

- a. respecto a la existencia de una contracción o estancamiento del mercado nacional de hule SBR, señaló que la caída del mercado no puede explicar la disminución de las ventas nacionales, ni el crecimiento acelerado de las importaciones en condiciones de discriminación de precios, ya que si bien el mercado nacional se contrajo, las ventas nacionales han caído, mientras que las importaciones investigadas han aumentado en forma significativa; asimismo, añadió que si bien, la demanda se ajustó a la baja en el periodo investigado, el daño causado se debe a la práctica de discriminación de precios y no se debe al comportamiento del mercado, ya que el hule natural tiene un grado de sustitución menor con el hule SBR y la información del mercado de llantas no aplica mecánicamente al hule SBR, ya que enfrenta también competencia de los exportadores y, una mayor capacidad de producción de llantas no implica un mayor consumo;
- b. en relación al efecto adverso de las exportaciones, Negromex señaló que puede separarse sin dificultad en el análisis de daño, al considerar las variables económicas en las que, por definición, las exportaciones han quedado descontadas, tales como la evolución de la producción dirigida al mercado interno, la participación en el mercado nacional medido como CI y la información de costos y beneficios asociada exclusivamente al mercado interno;
- c. en cuanto al argumento referente a que la presente investigación es parte de una estrategia comercial ante la investigación realizada por Estados Unidos sobre las importaciones de hule SBR, Negromex respondió que es irrelevante, ya que implicaría que siempre que una empresa es acusada de dumping en un país, entonces no puede sufrir daño en su propio mercado, y
- d. respecto al comportamiento de los precios mundiales, Negromex reiteró la existencia de una sobrecapacidad y sobreoferta mundial de hule SBR a nivel mundial; sin embargo, señaló que ello no es excusa para discriminar precios, ya que precisamente el exceso de oferta es un factor que incentiva a las empresas a distorsionar precios para enfrentar una aguda competencia en el mercado internacional; asimismo, Negromex añadió que si bien, pudieron haber disminuido los precios de los insumos, especialmente el butadieno, ello no explica la caída de los precios nacionales, ya que estos han caído en mayor medida que los costos.

343. Por su parte, la Secretaría confirmó lo señalado por Negromex respecto a que no basta indicar un listado de posibles factores negativos para desvirtuar el impacto adverso de la discriminación de precios. En este sentido, respecto al argumento de que existan factores adversos que afectan a la industria nacional de hule SBR distintos a las importaciones en condiciones de discriminación de precios, el daño causado por estos otros factores debe distinguirse y separarse del daño causado por dichas importaciones, en razón de ello, la Secretaría precisa que el artículo 3.5 del Acuerdo Antidumping no especifica ninguna metodología que deba ser utilizada por las autoridades investigadoras en su análisis de no atribución. Así lo constata el Informe del Órgano de Apelación de CE-Accesorios de tubería del Brasil, como se señala a continuación:

"189. No obstante, en el asunto Estados Unidos-Acero laminado en caliente, pusimos de relieve que el Acuerdo Antidumping no prescribe la metodología que

debe emplear una autoridad investigadora para evitar atribuir los daños debidos a otros factores causales a las importaciones objeto de dumping...

Así pues, mientras la autoridad investigadora no atribuya los daños debidos a otros factores causales a las importaciones objeto de dumping, tiene libertad para elegir la metodología que utilizará en el examen de la "relación causal" entre las importaciones objeto de dumping y el daño.

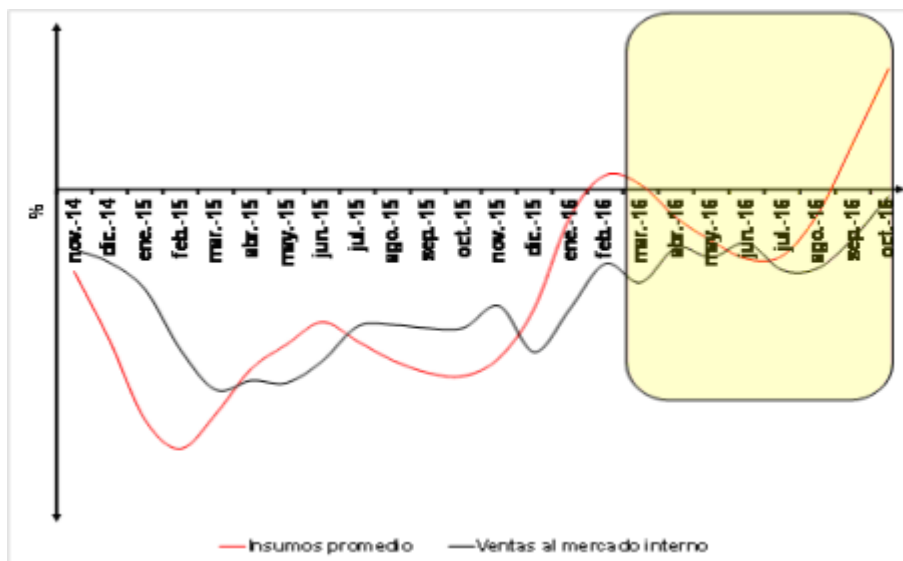
344. Tomando en cuenta lo establecido en el punto anterior de la presente Resolución, la Secretaría analizó la información y argumentos presentados por las partes interesadas, y determinó lo siguiente:

- a. respecto a la existencia de una contracción o estancamiento del mercado nacional de hule SBR, si bien se observó una caída del mercado nacional de hule SBR, tanto en el periodo investigado como en el analizado, esta no afectó a las importaciones investigadas, las cuales mostraron crecimientos en ambos periodos, por lo que no podría considerarse como un comportamiento generalizado del mercado; en este sentido, la caída de las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional ocurrida en ambos periodos, si bien pudo verse influida por la contracción del mercado, se debió en buena medida al desplazamiento ocasionado por las importaciones investigadas en condiciones de discriminación de precios, las cuales incrementaron su participación en el mercado nacional en ambos periodos;
- b. la Secretaría reitera que la información del mercado de neumáticos no se aplica directamente al hule SBR, ya que si, bien buena parte de este último se destina a la producción de llantas, dicha mercancía enfrenta las particularidades de su mercado, por lo que una mayor capacidad de producción de llantas no implicaría automáticamente un mayor consumo de hule SBR, y que si bien, el hule natural tiene un grado de sustitución menor con el hule SBR, la influencia del hule SBR en solución no fue generalizada, y tampoco lo fue en el mercado nacional, ya que no afectó el comportamiento creciente de las importaciones investigadas a lo largo del periodo analizado;

- c. respecto al efecto adverso de las exportaciones de Negromex, la Secretaría reitera que la mejor información disponible es la que obra en el expediente administrativo, al provenir directamente de dicha empresa, por lo que, considerando lo anterior, en el sentido de que al evaluar variables económicas como la evolución de la producción dirigida al mercado interno, la participación en el mercado nacional medido como CI y la información de costos y beneficios asociada exclusivamente al mercado interno, el efecto adverso de las ventas de exportación podría observarse claramente; asimismo, como se señaló en la Resolución de Inicio, así como en la presente Resolución, si bien las exportaciones de Negromex disminuyeron 2% en el periodo analizado, incrementaron 5% en el periodo investigado (periodo en el que los inventarios también incrementaron), comportamiento contrario al señalado por algunos de los importadores y exportadores comparecientes, quienes argumentaron que parte de la afectación alegada por Negromex se debió a la disminución de sus exportaciones a Estados Unidos, influida por la existencia de una investigación realizada por ese país en contra del hule SBR mexicano;
- d. en relación al comportamiento de los precios mundiales, la Secretaría corroboró que si bien pudiera existir sobrecapacidad y sobreoferta mundial de hule SBR a nivel mundial, ello no es justificación para realizar prácticas de discriminación de precios; asimismo, la caída de los precios nacionales, tanto en el periodo analizado como en el investigado, disminuyeron a tasas mayores que las disminuciones de los costos, situación que así lo sustenta el análisis descrito en los puntos 303 y 322 de la presente Resolución;
- e. respecto a la disminución de los precios de los insumos, la Secretaría observó que la información de SCIAN no es específica para el hule SBR, sin embargo, con base en la información que obra en el expediente administrativo relativa a los precios mensuales del estireno y butadieno de las regiones de Norteamérica, Europa y Asia, obtenida de IHS para todo el periodo analizado, la Secretaría confirmó que al comparar cada uno de los meses de los periodos noviembre de 2014-octubre de 2015 y el periodo investigado con los meses respectivos del periodo similar anterior, las tasas de crecimiento mensuales anualizadas de los precios nacionales son menores que las del precio promedio de los insumos (estireno y butadieno), tal como se observa en la Gráfica 5; en este sentido, la disminución de los precios nacionales ocurrida en los periodos analizado e investigado, si bien pudo verse influida por el comportamiento de los precios internacionales del hule SBR y especialmente por el de los insumos, en buena parte se debió al comportamiento de los precios de

las importaciones investigadas, las cuales se realizaron con márgenes de subvaloración a lo largo del periodo analizado y en condiciones de discriminación de precios, lo que les permitió incrementar su participación en el mercado, en detrimento de la rama de producción nacional, como lo sustenta el análisis descrito en el punto 295 de la presente Resolución, y

Gráfica 5. Tasas de crecimiento de los precios internacionales de los insumos y los precios nacionales



Fuente: Elaboración propia de la Secretaría.

- f. en cuanto a lo señalado por JSR Trading, en el sentido de que deben considerarse factores como el contrabando, la falta de competitividad de la industria, la existencia de productos que no se fabrican en México y los cambios en los hábitos de los consumidores, dicha empresa no presentó los argumentos ni las pruebas que dieran respaldo a esta manifestación, así como tampoco una propuesta del análisis del impacto.

345. Adicionalmente a lo señalado en el punto anterior de la presente Resolución, la Secretaría reitera lo expuesto en el punto 143 de la Resolución de Inicio, respecto a que no contó con elementos para sustentar que la productividad y la existencia de innovaciones tecnológicas, de cambios en la estructura de consumo y de prácticas comerciales restrictivas pudieran haber afectado a la rama de producción nacional de hule SBR en el periodo analizado; asimismo, se reitera que las importaciones de orígenes distintos a los países investigados tampoco pudieron ser un factor que afectara a Negromex, debido a que en el periodo analizado disminuyeron su participación en 12 puntos porcentuales respecto a las importaciones totales y también disminuyeron su participación en el CI, al pasar de 4% en el periodo noviembre de 2013-octubre de 2014 a 2% en el periodo investigado;

además, tanto en el periodo noviembre de 2014-octubre de 2015 como en el periodo investigado, se realizaron a precios superiores a los del producto investigado.

346. Con base en lo descrito en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría determinó de manera preliminar que no contó con información suficiente y sustentada en pruebas positivas que acrediten la existencia de factores distintos a las importaciones investigadas en condiciones de discriminación de precios, que al mismo tiempo, pudieran ser la causa del daño material a la rama de producción nacional de hule SBR en el periodo analizado.

J. Conclusiones

347. Con base en el análisis integral de los argumentos y pruebas descritos en la presente Resolución, la Secretaría determinó que existen elementos que sustentan de manera preliminar que, durante el periodo investigado, las importaciones de hule SBR originarias de Estados Unidos, Polonia, Corea y Japón, se efectuaron en condiciones de discriminación de precios y causaron daño material a la rama de producción nacional del producto similar. No obstante, la Secretaría consideró que las medidas provisionales no son necesarias en esta etapa de la investigación, por lo que con fundamento en los artículos 7.5 y 9.1 del Acuerdo Antidumping y 57 fracción II de la LCE, es procedente emitir la siguiente

RESOLUCIÓN

348. Continúa el procedimiento de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, sin imponer cuotas compensatorias provisionales a las importaciones definitivas y temporales de hule polibutadieno estireno en emulsión, que ingresen por las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE, o por cualquier otra, originarias de Estados Unidos, Polonia, Corea y Japón, independientemente del país de procedencia.

349. Con fundamento en el párrafo segundo del artículo 164 del RLCE, se concede un plazo de 20 días hábiles, contados a partir de la publicación de la presente Resolución en el DOF, para que las partes interesadas acreditadas en el procedimiento, de considerarlo conveniente, comparezcan ante la Secretaría para presentar los argumentos y pruebas complementarias que estimen pertinentes. Este plazo concluirá a las 14:00 horas del día de su vencimiento.

350. La presentación de dichos argumentos y pruebas se debe realizar ante la oficialía de partes de la UPCI, sita en Insurgentes Sur 1940, planta baja (área de ventanillas), colonia Florida, C.P. 01030, Ciudad de México, de lunes a viernes de 9:00 a 14:00 horas. Dicha presentación debe hacerse en original y tres copias, más el correspondiente acuse de recibo.

351. De acuerdo con lo previsto en los artículos 56 de la LCE y 140 del RLCE, las partes interesadas deberán remitir a las demás, la información y documentos probatorios que tengan carácter público, de tal forma que estas los reciban el mismo día que la Secretaría.

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

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

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

Ciudad de México, a 4 de septiembre de 2018.- El Secretario de Economía, **Ildfonso Guajardo Villarreal**.- Rúbrica.