

SEGUNDA SECCION
PODER EJECUTIVO
SECRETARIA DE ECONOMIA

Resolución preliminar de la investigación antidumping sobre las importaciones de pierna y muslo de pollo originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia. Estas mercancías se clasifican en las fracciones arancelarias 0207.13.03 y 0207.14.04 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación.

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

RESOLUCION PRELIMINAR DE LA INVESTIGACION ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE PIERNA Y MUSLO DE POLLO ORIGINARIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, INDEPENDIEMENTE DEL PAIS DE PROCEDENCIA. ESTAS MERCANCIAS SE CLASIFICAN EN LAS FRACCIONES ARANCELARIAS 0207.13.03 Y 0207.14.04 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION.

Visto para resolver en la etapa preliminar el expediente administrativo 13/10 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 2 de julio de 2010 Bachoco, S.A. de C.V. ("Bachoco"), Productos Agropecuarios de Tehuacán, S.A. de C.V. (Patsa) y Buenaventura Grupo Pecuario, S.A. de C.V. ("Buenaventura"), en conjunto las "Solicitantes", comparecieron ante la Secretaría para solicitar el inicio de una investigación por prácticas desleales de comercio internacional en su modalidad de discriminación de precios, en contra de las importaciones de pierna y muslo de pollo originarias de Estados Unidos.

B. Investigación relacionada

2. El 25 de julio de 2003 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el Decreto por el que se impuso una medida definitiva de salvaguarda bilateral sobre las importaciones de pierna y muslo de pollo originarias de Estados Unidos (el "Decreto de salvaguarda"), que se clasifican en las mismas fracciones arancelarias.

3. La medida de salvaguarda consistió en un arancel de 98.8% que se desgravó de forma lineal en el transcurso de 5 años a partir del 1 de enero de cada año de la siguiente forma: 79% en 2004; 59.3% en 2005; 39.5% en 2006; 19.8% en 2007; y cero a partir de 2008. También se estableció un cupo libre de arancel de 100 mil toneladas métricas por año con un crecimiento del 1% anual durante el tiempo que se aplicó la medida bilateral.

C. Inicio de la investigación

4. El 8 de febrero de 2011 se publicó en el DOF la resolución que aceptó la solicitud de parte interesada y declaró el inicio de la investigación antidumping (la "Resolución de Inicio"). Se estableció como periodo de investigación el comprendido del 1 de octubre de 2009 al 30 de septiembre de 2010 y como periodo de análisis de daño a la rama de producción nacional el comprendido del 1 de enero de 2007 al 30 de septiembre de 2010.

D. Convocatoria y notificaciones

5. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó a los productores nacionales, exportadores, importadores y a cualquier persona que considerara tener interés jurídico en el resultado de este procedimiento, para que comparecieran a presentar los argumentos y las pruebas que estimaran pertinentes.

6. Con fundamento en los artículos 6.1 y 6.1.3 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (el "Acuerdo Antidumping"), 53 de la Ley de Comercio Exterior (LCE), y 142 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE), la Secretaría notificó el inicio de este procedimiento a las partes interesadas de que tuvo conocimiento y al gobierno de Estados Unidos. Con la notificación se corrió traslado de la solicitud, la respuesta a la prevención y sus anexos, así como los formularios para que prepararan su defensa oportuna.

E. Partes interesadas comparecientes**7. Comparecieron las partes interesadas siguientes:****1. Productores nacionales****a. Solicitantes**

Bachoco, Patsa y Buenaventura

Prolongación Paseo de la Reforma 600 despacho 103
Col. Santa Fe Peña Blanca
C.P.01210, México, D.F.

b. No solicitante

Unión Nacional de Avicultores

José Enrique Pestalozzi 838
Col. Narvarte
C.P. 03020, México, D.F.

2. Importadoras

Aliser, S.A. de C.V.

José Pablo Partida Escobosa

Av. 604 No. 43
Col. Unidad San Juan de Aragón Tercera Sección
C.P. 07970, México, D.F.

Casa Hernández de Ciudad Juárez, S.A. de C.V.

Distribuidora Mariel, S.A. de C.V.

Beta 2898
Col. Industrial
C.P. 32270, Ciudad Juárez, Chihuahua

Central Detallista, S.A. de C.V.

Smart & Final del Noroeste, S.A. de C.V.

Av. Vasco de Quiroga 2121, piso 4
Col. Peña Blanca Santa Fe
C.P. 01210, México, D.F.

Comercial de Carnes Frías del Norte, S.A. de C.V.

Juan Manuel de la Torre Cárdenas

Bosques de Cipreses Sur 51
Col. Bosques de las Lomas
C.P. 11700, México, D.F.

Comercializadora de Carnes de México, S. de R.L. de C.V.

Pilgrim's Pride, S. de R.L. de C.V.

Paseo de los Tamarindos 150, P.B.
Col. Bosques de las Lomas
C.P. 05120, México, D.F.

Importaciones Hidalgo, S.A. de C.V.

Lago Tangañica 71, departamento 502
Col. Granada
C.P. 11520, México, D.F.

Infinity Co. & Trade Services, S. de R.L. de C.V.

Noble Foods, S. de R.L. de C.V.

Blvd. Antonio Ortiz Mena 2807, local 24-Altos Plaza Comercial Dunas
Col. Quintas del Sol
C.P. 31214, Chihuahua, Chihuahua

Instalaciones y Maquinaria Inmaq, S.A. de C.V.

Insurgentes Sur 1722, despacho 602
Col. Florida
C.P. 01030, México, D.F.

Operadora de Ciudad Juárez, S.A. de C.V.

Operadora de Reynosa, S.A. de C.V.

Tyson de México, S. de R.L. de C.V.

Misantla 21
Col. Roma Sur
C.P. 06760, México, D.F.

Reliable Sales and Marketing de México, S.A. de C.V.

Plutón Mz. E, Lt. 11, piso 6
Col. Media Luna
C.P. 04360, México, D.F.

Sigma Alimentos Importaciones, S.A. de C.V.

Sigma Alimentos Congelados, S.A. de C.V.

Paseo de la Reforma 222, torre 1, piso 17
Col. Juárez
C.P. 06600, México, D.F.

Sukarne, S.A. de C.V.

Insurgentes Sur 1216 piso 7, despachos 703 y 704
Col. Del Valle
C.P. 03100, México, D.F.

3. Exportadoras

AJC International, Inc.

Cervantes Distributors, Inc.

Delato Corporation (DBA Am-Mex Services Co.)

Interra International, Inc.

Peco Foods, Inc.

USA Poultry & Egg Export Council

Zahava Group, Inc.

Bosques de Cipreses Sur 51
Col. Bosques de las Lomas
C.P. 11700, México, D.F.

Fiesta Trade, Co. L.L.C.

J.E.T. Wholesale, L.C.

Sonora 2035-3
Col. Guerrero
C.P. 88240, Nuevo Laredo, Tamaulipas

Frontier Foods & Cold Storage, Inc.

Ignacio Mejía 2915, quinto piso
Col. Zona Pronaf
C.P. 32500, Ciudad Juárez, Chihuahua

Larroc, Ltd.

Northern Beef Industries, Inc.

Robinson & Harrison Poultry, Co. Inc.

Simmons Prepared Foods, Inc.

Tyson Foods, Inc.

Misantla 21

Col. Roma Sur

C.P. 06760, México, D.F.

McKenna Brothers, Inc.

Plutón Mz. E, Lt. 11, piso 6

Col. Media Luna

C.P. 04360, México, D.F.

O.K. Foods, Inc.

Blvd. Manuel Avila Camacho 1, piso 12 Edificio Scotiabank Inverlat

Col. Lomas de Chapultepec

C.P. 11000, México, D.F.

Perdue Farms Incorporated

Río Duero 31

Col. Cuauhtémoc

C.P. 06500, México, D.F.

Pilgrim's Pride Corporation

Paseo de los Tamarindos 150, P.B.

Col. Bosques de las Lomas

C.P. 05120, México, D.F.

Raymond J. Adams, Co. Inc.

Nauyaca Lt. 13, Mz. 7, Sección I

Col. Santo Domingo de los Reyes

C.P. 04369, México, D.F.

Sanderson Farms, Inc.

Paseo de los Tamarindos 400-B pisos 7, 8 y 9

Col. Bosques de las Lomas

C.P. 05120, México, D.F.

United Products International, Inc.

Blvd. Antonio Ortiz Mena 2807, local 24-Altos Plaza Comercial Dunas

Col. Quintas del Sol

C.P. 31214, Chihuahua, Chihuahua

Viz Cattle Corporation

Insurgentes Sur 1216, piso 7, despachos 403 y 704

Col. Del Valle

C.P. 03100, México, D.F.

F. Información sobre los productos

1. Características esenciales

a. Descripción general

8. Las mercancías objeto de investigación son la pierna y el muslo de pollo en diferentes presentaciones para consumo humano, también conocidos como carne oscura de pollo, cuartos traseros, pierna o muslo (excepto filetes), pierna unida al muslo de pollo o pierna bate, entre otros. En Estados Unidos los nombres comerciales son leg quarter, thigh and drumstick, chicken quarters, chicken leg, chicken thigh, chicken thigh with back portion, back quarters, drumsticks skinless boneless, thighs skinless boneless, thighs skin up, boneless skinless thigh meat, legs whole, black meat y rear meat.

9. La pierna y el muslo de pollo se definen técnicamente como la parte del cuerpo del ave, pollo en este caso, que comprende la pierna, el muslo y su unión. Excluye las patas, la pechuga, las alas y la cabeza.

10. Las características y composición física de los productos investigados son carne, piel, huesos, cartílagos y grasa. Las químicas son proteínas de origen animal.

b. Clasificación arancelaria

11. Los productos objeto de investigación tienen la siguiente clasificación arancelaria de acuerdo con la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE):

Tabla 1. Descripción arancelaria de los productos investigados

Fracción	Descripción
Capítulo: 02	Carne y despojos comestibles.
Partida: 0207	Carne y despojos comestibles, de aves de la partida 01.05, frescos, refrigerados o congelados. -De gallo o gallina.
Subpartida: 0207.13	--Trozos y despojos, frescos o refrigerados.
0207.13.03	Piernas, muslos o piernas unidas al muslo.
Subpartida: 0207.14	--Trozos y despojos, congelados.
0207.14.04	Piernas, muslos o piernas unidas al muslo.

2. Información adicional de los productos**a. Tratamiento arancelario**

12. Las mercancías que ingresan por las fracciones arancelarias 0207.13.03 y 0207.14.04 están exentas de arancel.

13. Las unidades de volumen que se utilizan en las operaciones comerciales en México son el kilogramo y la tonelada. La unidad de medida que utiliza la TIGIE es el kilogramo.

b. Normas

14. Las especificaciones y normas aplicables que deben cumplir la pierna y el muslo de pollo nacional y los importados son las siguientes: NOM-005-ZOO-1993 (Campaña nacional contra la salmonelosis aviar); NOM-013-ZOO-1994 (Campaña nacional contra la enfermedad de Newcastle presentación velogénica); NOM-030-ZOO-1995 (Especificaciones y procedimientos para la verificación de carne, canales, vísceras y despojos de importación en puntos de verificación zoonosanitaria); y NOM-044-ZOO-1995 (Campaña nacional contra la influenza aviar).

c. Proceso productivo e insumos

15. De acuerdo con las Solicitantes el proceso de producción de la carne de pollo inicia en las granjas de aves progenitoras, continúa en las granjas reproductoras, incubadoras y de ahí pasa a la granja de engorda. De la granja de pollo de engorda, una parte del pollo finalizado se destina a la venta directa a mayoristas, que lo distribuyen en mercados públicos, tianguis o pollerías. Parte importante de los pollos finalizados en las granjas se destinan a rastros de aves en donde se sacrifican y se preparan en diferentes presentaciones comerciales o se separan en distintas partes para su venta, como en el caso de la pierna y el muslo. Las Solicitantes afirman que el proceso productivo de la pierna y el muslo de pollo en Estados Unidos es similar.

16. Los insumos que se utilizan para la elaboración de la pierna y el muslo de pollo son: para la engorda del pollo, granos, pasta de soya o grano seco destilado (dried distilled grain o DDG, por sus siglas en inglés) y harinas de carne; para la pierna y el muslo como tales: pollo vivo, mano de obra, energía eléctrica, agua y gas.

d. Usos y funciones

17. La pierna y el muslo de pollo tienen como uso y función la alimentación humana, ya sea que se destinen al consumo directo, o de manera indirecta cuando se utilizan como insumo en la fabricación de productos semi cocinados o preparados que tienen mayor valor agregado (productos de valor agregado o PVA's), tales como nuggets, chorizo de pollo, piezas o filetes empanizados, entre otros. Otras partes del pollo son mercancías sustitutas.

e. Consumidores

18. Los consumidores finales de los productos investigados y los de producción nacional son la población en general y las empresas procesadoras que elaboran los PVA's. Las Solicitantes afirman que los productos similares llegan a todo el país mientras que los importados se consumen principalmente en la zona norte y centro de México y en Yucatán.

G. Acreditación de personalidad

19. El 4 de marzo de 2011 Sanderson Farms, Inc. ("Sanderson") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó los siguientes documentos:

- a. copia certificada de:
 - i. la escritura pública 95,326 que otorgó el Notario Público 99 en el Distrito Federal del 2 de marzo de 2011, en la cual consta el poder general para pleitos y cobranzas que otorgó a su representante; y
 - ii. la cédula de su representante;
- b. el certificado de constitución y los estatutos sociales del 31 de octubre de 1978;
- c. diversas actas de modificación de los estatutos sociales que se realizaron en marzo de 1987, abril de 1989, y febrero de 1992 y de 1997;
- d. los estatutos sociales del 23 de abril de 2009; y
- e. el certificado en el que consta la designación del Presidente del Consejo de Administración y que no se han modificado los estatutos sociales del 25 de febrero de 2011.

20. El 4 de marzo y el 11 de abril de 2011 Comercializadora de Carnes de México, S. de R.L. de C.V. ("Comercializadora de Carnes de México") acreditó su legal existencia y la personalidad de sus representantes. Presentó las copias certificadas de las escrituras públicas y los documentos siguientes:

- a. 49,293 que otorgó el Notario Público 89 en el Distrito Federal del 5 de noviembre de 1987, en la que consta la legal existencia de Avícola Pilgrim's Pride de México, S.A. de C.V. ("Avícola Pilgrim's Pride de México");
- b. 25,333 otorgada por el Notario Público 181 en el Distrito Federal del 7 de agosto de 2002, que contiene el cambio de denominación de Avícola Pilgrim's Pride de México a Comercializadora de Carnes de México, S.A. de C.V.;
- c. 60,817 que otorgó el Notario Público 19 en el Distrito Federal del 22 de diciembre de 2004, en la que consta el cambio de denominación de Comercializadora de Carnes de México, S.A. de C.V. a Comercializadora de Carnes de México, S. de R.L. de C.V.;
- d. 33,753 otorgada por el Notario adscrito a la Notaría Pública No. 3 en San Juan del Río, Querétaro del 31 de marzo de 2011, que contiene el poder general para pleitos y cobranzas y actos de administración que la empresa otorgó a sus representantes; y
- e. dos cédulas de sus representantes.

21. El 4 de marzo, el 11 de abril y el 18 de julio de 2011 Pilgrim's Pride, S. de R.L. de C.V. ("Pilgrim's Pride México") acreditó su legal existencia y la personalidad de sus representantes. Presentó copia certificada de las escrituras públicas y documentos siguientes:

- a. 5,295 que otorgó el Notario Público 8 en Querétaro, Querétaro del 21 de agosto de 1965, en la cual consta la constitución de Avícola Peñuela, S.A. de C.V.;
- b. 22,647 otorgada por el Notario Público 3 en San Juan del Río, Querétaro del 29 de junio de 2006, en la que consta el cambio de denominación de Pilgrim's Pride, S.A. de C.V., a Pilgrim's Pride, S. de R.L. de C.V.;
- c. 33,754 que otorgó el Notario Público 3 en San Juan del Río, Querétaro del 31 de marzo de 2011, que contiene el poder general para pleitos y cobranzas y actos de administración que otorgó a sus representantes; y
- d. el título profesional y tres cédulas de sus representantes.

22. El 9 de marzo y el 18 de julio de 2011 Pilgrim's Pride Corporation acreditó su legal existencia y la personalidad de sus representantes. Presentó:

- a. las copias certificadas de:
 - i. la escritura pública 56,492 que otorgó el Notario Público 102 en el Distrito Federal del 3 de marzo de 2011, en la cual consta el poder general para pleitos y cobranzas que otorgó a su representante; y
 - ii. un título y dos cédulas de sus representantes; y
- b. el certificado de su legal existencia del 8 de marzo de 2011.

23. El 9 y el 29 de marzo de 2011 el USA Poultry & Egg Export Council (USAPEEC) acreditó su legal existencia y la personalidad de sus representantes. Presentó las copias certificadas de:

- a. la escritura pública 34,337 que otorgó el Notario Público 138 en el Distrito Federal del 8 de marzo de 2011, en la que consta el poder especial para pleitos y cobranzas que otorgó a sus representantes; y
- b. tres cédulas de sus representantes.

24. El 10 de marzo de 2011 Perdue Farms Incorporated ("Perdue Farms") acreditó su legal existencia y la personalidad de sus representantes. Presentó las copias certificadas siguientes:

- a. la escritura pública 101,098 que otorgó el Notario Público 92 en el Distrito Federal del 4 de marzo de 2011, en el cual se protocolizó el poder general para pleitos y cobranzas que otorgó a sus representantes; y
- b. tres cédulas de sus representantes.

25. El 10 de marzo de 2011 Tyson de México, S. de R.L. de C.V. ("Tyson de México") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó la copia certificada de la escritura pública 186 que otorgó el Notario Público 8, en Torreón, Coahuila del 25 de febrero de 2011, en la que consta el poder general para pleitos y cobranzas que otorgó a sus representantes; y de la cédula.

26. El 10 de marzo de 2011 Simmons Prepared Foods, Inc. ("Simmons") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó:

- a. el poder general para pleitos y cobranzas que otorgó a su representante del 24 de febrero de 2011 ante un Notario Público en Arkansas, apostillado; y
- b. copia certificada de la cédula de su representante.

27. El 10 de marzo de 2011 Tyson Foods, Inc. ("Tyson Foods") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó:

- a. el poder general para pleitos y cobranzas que otorgó a su representante el 23 de febrero de 2011 ante un Notario Público en Springdale, Arkansas, apostillado;
- b. copia de la cuarta enmienda a los estatutos sociales del 25 de septiembre de 2007; y
- c. la cédula de su representante.

28. El 14 de marzo, el 11 de abril y el 26 de julio de 2011 Instalaciones y Maquinaria Inmaq, S.A. de C.V. ("Inmaq") acreditó su legal existencia y la personalidad de sus representantes. Presentó:

- a. copias certificadas de las escrituras públicas siguientes:
 - i. 19,505 que otorgó el Notario Público 28 en Chihuahua, Chihuahua del 24 de julio de 2007, en la que constan los miembros del Consejo de Administración de la empresa; y
 - ii. 1,038 ante el Notario Público 2 en Chihuahua, Chihuahua del 14 de marzo de 2011, en la que consta el poder general para pleitos y cobranzas limitado que otorgó a sus representantes;
- b. los documentos siguientes que se cotejaron:
 - i. la escritura pública 470 que otorgó el Notario Público 159 en el Distrito Federal el 18 de noviembre de 1981, en la cual consta la legal existencia de la empresa; y
 - ii. un título profesional y dos cédulas de sus representantes; y
- c. copia de un pasaporte y dos credenciales para votar.

29. El 15 y 25 de marzo de 2011 Central Detallista, S.A. de C.V. ("Central Detallista") acreditó su legal existencia y la personalidad de sus representantes. Presentó las copias certificadas siguientes:

- a. las escrituras públicas 58,799 y 72,596 que otorgó el Notario Público 6 en Tijuana, Baja California, el 4 de febrero de 2003 y el 15 de marzo de 2011, respectivamente, en las cuales constan los poderes generales para pleitos y cobranzas y actos de administración que otorgó a sus representantes; y
- b. tres cédulas de sus representantes.

30. El 15 de marzo de 2011 Smart & Final del Noroeste, S.A. de C.V. ("Smart & Final del Noroeste") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó las copias certificadas de la escritura pública 69,491 que otorgó el Notario Público 6 en Tijuana, Baja California, el 17 de octubre de 2008, en la cual consta el poder general para pleitos y cobranzas y actos de administración que otorgó a su representante; y una cédula.

31. El 15 y 30 de marzo y el 11 de abril de 2011 Sigma Alimentos Congelados y Sigma Alimentos Importaciones, ambas, S.A. de C.V. ("Sigma Alimentos Congelados" y "Sigma Alimentos Importaciones", respectivamente) acreditaron su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentaron las copias certificadas siguientes:

- a. las escrituras públicas 6,912 y 13,827 que otorgó el Notario Público 115 en San Pedro Garza García, Nuevo León, el 14 de febrero de 2000 y el 23 de noviembre de 2005, en las que constan los poderes generales para pleitos y cobranzas que Sigma Alimentos Importaciones y Sigma Alimentos Congelados otorgaron a su representante, respectivamente; y
- b. el título profesional, la cédula de su representante y una credencial para votar.

32. El 15 y 29 de marzo de 2011 Comercial de Carnes Frías del Norte, S.A. de C.V. ("Comercial de Carnes Frías del Norte") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó las copias certificadas de las escrituras públicas y los documentos siguientes:

- a. 49,918 que otorgó el Notario Público 10 en Mexicali, Baja California del 8 de marzo de 2011, en la cual consta el poder especial para pleitos y cobranzas que la empresa otorgó a su representante;
- b. 8,176 del 9 de noviembre de 1994 ante el Notario Público 9 en Mexicali, Baja California, en la cual consta su legal existencia y las facultades de los miembros del Consejo de Administración;
- c. 16,075 otorgada por el Notario Público 13 en Mexicali, Baja California del 1 de octubre de 2003, en la que se protocolizó el acta de la Asamblea General Ordinaria de la empresa en la que se designaron a los miembros del Consejo de Administración; y
- d. la cédula de su representante.

33. El 16 y 29 de marzo de 2011 Juan Manuel de la Torre Cárdenas acreditó la personalidad de sus representantes. Presentó las copias certificadas siguientes:

- a. la escritura pública 19,399 que otorgó el Notario Público 17 en Tijuana, Baja California del 9 de marzo de 2011, en la que consta el poder general para pleitos y cobranzas que otorgó a sus representantes; y
- b. tres cédulas de sus representantes.

34. El 16 de marzo y el 6 de abril de 2011 Larroc, Ltd. ("Larroc") acreditó su legal existencia y la personalidad de sus representantes. Presentó:

- a. el poder general para pleitos y cobranzas que la empresa otorgó a sus representantes del 15 de marzo de 2011 en El Paso, Texas apostillado;
- b. copia certificada de dos cédulas de sus representantes; y
- c. las copias siguientes:
 - i. la constancia del primer convenio modificatorio del 10 de diciembre de 2005;
 - ii. el certificado de su constitución del 25 de septiembre de 1987;
 - iii. el certificado de la transformación societaria de Larroc, Inc., a Larroc, Ltd., del 24 de mayo de 2000; y
 - iv. los estatutos sociales del 24 de mayo de 2000.

35. El 16 de marzo y el 6 de abril de 2011 Operadora de Ciudad Juárez, S.A. de C.V. ("Operadora de Ciudad Juárez") acreditó su legal existencia y la personalidad de sus representantes. Presentó las copias certificadas siguientes:

- a. la escritura pública 636 que otorgó el Notario Público 11 en Ciudad Juárez, Chihuahua del 19 de febrero de 1998, en la cual consta la constitución de la empresa;
- b. dos cartas poder que otorgó el apoderado general de la empresa el 15 de mayo de 1998 y 20 de abril de 2006;
- c. la escritura pública 2,850 otorgada ante el Notario Público encargado de la Notaría No. 11 en Ciudad Juárez, Chihuahua del 22 de marzo de 2011, en la que consta el poder especial para pleitos y cobranzas que otorgó a sus representantes; y
- d. dos cédulas de sus representantes.

36. El 16 de marzo y el 6 de abril de 2011 Operadora de Reynosa, S.A. de C.V. ("Operadora de Reynosa") acreditó su legal existencia y la personalidad de sus representantes. Presentó las copias certificadas siguientes:

- a. la escritura pública 681 que otorgó el Notario 11 en Ciudad Juárez, Chihuahua del 21 de julio de 1998 en la cual consta la constitución de la empresa;
- b. dos cartas poder que otorgó el apoderado general de la empresa el 28 de agosto de 1998;
- c. la escritura pública 2,851 otorgada por el Notario Público encargado de la Notaría No. 11 en Ciudad Juárez, Chihuahua del 22 de marzo de 2011 que contiene el poder especial para pleitos y cobranzas que otorgó a sus representantes; y
- d. dos cédulas de sus representantes.

37. El 16 de marzo y el 11 de abril de 2011 Sukarne, S.A. de C.V. ("Sukarne") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó:

- a. las copias certificadas de las escrituras públicas y los documentos siguientes:
 - i. 1,427 que otorgó el Notario Público 112 en Culiacán, Sinaloa del 29 de junio de 2007, en la que consta los poderes generales para pleitos y cobranzas que la empresa otorgó a su representante;
 - ii. 4,413 y 8,618 otorgadas por el Notario Público 57 en Culiacán, Sinaloa, el 16 de diciembre de 1993 y el 31 de enero de 2001, en las que consta la constitución de Vizcarnes, S.A. de C.V. y su cambio de denominación a Sukarne, S.A. de C.V., respectivamente; y
 - iii. el título profesional y cédula de su representante; y
- b. copia de una credencial para votar.

38. El 16 de marzo de 2011 Northern Beef Industries, Inc. ("Northern Beef") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó:

- a. el poder general para pleitos y cobranzas que otorgó a su representante ante Notario Público en Corpus Christi, Texas del 2 de febrero de 2011, apostillado;
- b. copia del certificado de su constitución del 23 de junio de 1995; y
- c. la cédula de su representante.

39. El 17 de marzo y el 13 de julio de 2011 Aliser, S.A. de C.V. ("Aliser") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó las copias certificadas de las escrituras públicas y los documentos siguientes:

- a. 282 que otorgó la Notaria Pública encargada de la Notaría No. 24 en La Paz, Baja California Sur, el 15 de marzo de 2011, en la cual consta el poder general para pleitos y cobranzas que la empresa otorgó a su representante;
- b. 3,853 otorgada por el Notario Público 88 en Culiacán, Sinaloa del 14 de febrero de 1996, en la que consta la constitución de la empresa; y
- c. el título profesional y la cédula de su representante.

40. El 17 de marzo y el 13 de julio de 2011 José Pablo Partida Escobosa acreditó la personalidad de su representante. Presentó las copias certificadas de:

- a. la escritura pública 281 que otorgó la Notaria Pública encargada de la Notaría No. 24 en La Paz, Baja California Sur del 15 de marzo de 2011, en la que consta el poder general para pleitos y cobranzas que otorgó a su representante; y
- b. el título profesional y la cédula de su representante.

41. El 18 de marzo y el 19 de julio de 2011 United Products International, Inc., ("United Products") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó:

- a. carta poder que otorgó a su representante ante un Notario Público en Texas del 3 de marzo de 2011, apostillada;
- b. las copias certificadas siguientes:
 - i. el título profesional y la cédula de su representante; y
 - ii. el certificado de incorporación y los estatutos sociales del 27 de enero de 2000; y
- c. el registro del nombre comercial del 1 de septiembre de 2009.

42. El 18 de marzo de 2011 Noble Foods, S de R.L. de C.V. ("Noble Foods") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó las copias certificadas siguientes:

- a. la escritura pública 419 que otorgó el Notario Público 12 en Ciudad Juárez, Chihuahua del 11 de marzo de 2011, en la que consta el poder y mandato general para pleitos y cobranzas que otorgó a su representante;
- b. la póliza 704 que emitió el Corredor Público 10 en Ciudad Juárez, Chihuahua del 23 de marzo de 2006, en la cual consta la legal existencia de la empresa; y
- c. el título profesional y la cédula de su representante.

43. El 18 de marzo de 2011 Infinity Co. & Trade Services, S de R.L. de C.V. ("Infinity Co. & Trade Services") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó las copias certificadas de:

- a. una carta en la que consta el poder general para pleitos y cobranzas que otorgó a su representante ante el Notario Público 15 en Ciudad Juárez, Chihuahua del 11 de marzo de 2011;
- b. la escritura pública 9,014 que otorgó el Notario Público 5 en Ciudad Juárez, Chihuahua del 21 de enero de 2009, en la cual consta la legal existencia de la empresa; y
- c. el título profesional y la cédula de su representante.

44. El 18 de marzo y el 13 de julio de 2011 Casa Hernández de Ciudad Juárez, S.A. de C.V. ("Casa Hernández de Ciudad Juárez") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó las copias certificadas siguientes:

- a. la escritura pública 4,357 que otorgó el Notario Público 13 en Ciudad Juárez, Chihuahua del 7 de mayo de 1984, en la que consta la constitución de la empresa;
- b. una carta poder que otorgó a su representante ante el Notario suplente del Notario Público 23 en Ciudad Juárez, Chihuahua del 26 de septiembre de 2000; y
- c. el título profesional y la cédula de su representante.

45. El 18 de marzo y el 13 de julio de 2011 Distribuidora Mariel, S.A. de C.V. ("Distribuidora Mariel") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó las copias certificadas siguientes:

- a. la escritura pública 13, 579 otorgada por el Notario Público 7 en Ciudad Juárez, Chihuahua del 26 de marzo de 1990, en la que consta la constitución de la empresa y la designación del Presidente del Consejo de Administración;
- b. una carta en la que consta el poder general para pleitos y cobranzas que otorgó a su representante ante el Notario suplente del Notario Público 23 en Ciudad Juárez, Chihuahua del 26 de septiembre de 2000; y
- c. el título profesional y la cédula de su representante.

46. El 24 de marzo de 2011 Robinson & Harrison Poultry, Co. Inc. ("Robinson & Harrison") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó:

- a. el poder general para pleitos y cobranzas que otorgó a su representante el 28 de febrero de 2011 en Maryland, Estados Unidos apostillado; y
- b. la cédula de su representante.

47. El 29 de marzo de 2011 Interra International, Inc. ("Interra International") acreditó su legal existencia y la personalidad de sus representantes. Presentó las copias certificadas siguientes:

- a. la escritura pública 34,446 que otorgó el Notario Público 67 del Distrito Federal del 24 de marzo de 2011, en el que consta la protocolización del poder especial para pleitos y cobranzas que la empresa otorgó a sus representantes; y
- b. tres cédulas de sus representantes.

48. El 29 de marzo de 2011 O.K. Foods, Inc. ("O.K. Foods") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó las copias certificadas siguientes:

- a. la escritura pública 33,601 que otorgó el Notario Público 218 del Distrito Federal del 16 de marzo de 2011, en el que consta la protocolización del poder general para pleitos y cobranzas; y del poder especial que la empresa otorgó a su representante ante un Notario Público en el Estado de Arkansas, Estados Unidos del 24 de febrero de 2011; y
- b. la cédula de su representante.

- 49.** El 29 de marzo de 2011 Peco Foods, Inc. ("Peco Foods") acreditó su legal existencia y la personalidad de sus representantes. Presentó las copias certificadas siguientes:
- a.** la escritura pública 34,444 que otorgó el Notario Público 67 del Distrito Federal del 24 de marzo de 2011, en la que consta la protocolización del poder especial para pleitos y cobranzas que la empresa otorgó a sus representantes; y
 - b.** tres cédulas de sus representantes.
- 50.** El 29 y 30 de marzo de 2011 AJC International, Inc. ("AJC International") acreditó su legal existencia y la personalidad de sus representantes. Presentó las copias certificadas de:
- a.** la escritura pública 34,464 que otorgó el Notario Público 67 del Distrito Federal del 28 de marzo de 2011, en la que consta la protocolización del poder especial para pleitos y cobranzas que la empresa otorgó a sus representantes; y
 - b.** tres cédulas de sus representantes.
- 51.** El 29 de marzo, el 11 de abril y el 5 de agosto de 2011 Zahava Group, Inc. ("Zahava Group") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó:
- a.** el poder especial para pleitos y cobranzas que otorgó a su representante ante Notario Público en California, Estados Unidos el 4 de marzo de 2011 apostillado;
 - b.** copia certificada de la cédula de su representante; y
 - c.** las copias siguientes:
 - i.** los artículos de incorporación del 2 de junio de 1998;
 - ii.** las reglas que rigen las reuniones de los directivos de la empresa del 15 de marzo de 2011;
 - iii.** la minuta de la reunión anual del grupo de directores de marzo de 2011; y
 - iv.** el perfil de la empresa del 25 de febrero de 2011.
- 52.** El 11 de abril de 2011 Fiesta Trade, Co. L.L.C. ("Fiesta Trade") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó:
- a.** el poder general para pleitos y cobranzas y actos de administración que otorgó a su representante ante Notario Público de Texas, Estados Unidos el 16 de marzo de 2011, apostillado;
 - b.** las copias certificadas siguientes:
 - i.** el título profesional y la cédula de su representante;
 - ii.** el certificado de la legal existencia de la empresa que expidió el Contralor de Cuentas Públicas de Texas, Estados Unidos el 16 de marzo de 2011; y
 - iii.** los estatutos sociales del 15 de junio de 2006; y
 - c.** copia de una credencial para votar.
- 53.** El 11 de abril de 2011 J.E.T. Wholesale, L.C. ("J.E.T. Wholesale") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó:
- a.** poder general para pleitos y cobranzas y actos de administración que otorgó a su representante ante Notario Público de Texas, Estados Unidos del 16 de marzo de 2011 apostillado;
 - b.** las copias certificadas siguientes:
 - i.** el título profesional y la cédula de su representante;
 - ii.** el certificado de la existencia legal de la empresa que expidió el Contralor de Cuentas Públicas de Texas, Estados Unidos el 17 de marzo de 2011; y
 - iii.** el acta constitutiva del 23 de diciembre de 1996, registrada ante el Secretario de Estado de Texas el 2 de enero de 1997; y
 - c.** copia de una credencial para votar.
- 54.** El 11 de abril de 2011 Raymond J. Adams, Co. Inc. ("Raymond J. Adams") acreditó la legal existencia de la empresa y la personalidad de su representante. Presentó:
- a.** los siguientes documentos apostillados:
 - i.** el acta de la reunión extraordinaria del Consejo de Administración del 24 de febrero de 2011;
 - ii.** el certificado de incorporación del 6 de junio de 1972; y
 - iii.** los estatutos del 1 de julio de 1972; y
 - b.** Copia de un pasaporte.
- 55.** El 26 de mayo y el 12 de septiembre de 2011 Frontier Foods & Cold Storage, Inc. ("Frontier Foods") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó el certificado de fusión de D'Allende Foods, Inc. y Frontier Foods, Inc., para quedar como Frontier Foods & Cold Storage, Inc., del 1 de octubre de 1999 en el que consta la designación del Presidente de la empresa.

56. El 11 de abril y el 19 de agosto de 2011 Viz Cattle Corporation ("Viz Cattle") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó lo siguiente:

- a. poder general para pleitos y cobranzas que otorgó a su representante ante Notario Público en California, Estados Unidos del 10 de agosto de 2011 apostillado.
- b. las copias certificadas siguientes:
 - i. el acta constitutiva de la empresa que protocolizó el Notario Público 131 en Culiacán, Sinaloa del 25 de marzo de 2011; y
 - ii. el título profesional y la cédula de su representante; y
- c. copia de una credencial para votar.

57. El 29 de marzo y el 11 de abril de 2011 Delato Corporation/ Am-Mex Services ("Delato") acreditó su legal existencia y la personalidad de sus representantes. Presentó:

- a. la escritura pública 34,552 que otorgó el Notario Público 67 en el Distrito Federal del 8 de abril de 2011, que contiene la protocolización del poder que otorgó a sus representantes el 9 de marzo de 2011 ante un Notario Público de California, Estados Unidos; y
- b. la copia certificada de tres cédulas de sus representantes.

58. El 11 de abril de 2011 George's, Inc., acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó:

- a. la escritura pública 34,553 que otorgó el Notario Público 67 en el Distrito Federal del 8 de abril de 2011, que contiene la protocolización del poder que otorgó a sus representantes; y
- b. copia certificada de dos cédulas.

59. El 29 de marzo y el 29 de julio de 2011 Cervantes Distributors, Inc. ("Cervantes Distributors") acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Presentó:

- a. el poder especial para pleitos y cobranzas que otorgó a su representante ante un Notario Público en California, Estados Unidos del 9 de marzo de 2011 apostillado; y
- b. la copia certificada de la cédula de su representante.

60. El 17 de marzo, el 11 de abril y el 24 de agosto de 2011 la Unión Nacional de Avicultores (UNA) acreditó su legal existencia y la personalidad de sus representantes. Presentó:

- a. las copias certificadas siguientes:
 - i. el acta constitutiva que emitió el Notario Público 2 en el Distrito Federal del 29 de octubre de 1962;
 - ii. la escritura pública 76,377 que otorgó el Notario Público 2 en el Distrito Federal del 21 de julio de 2010, en la que consta la protocolización del Acta de Asamblea General Ordinaria, en la que se aprobaron, entre otros, la reforma a los estatutos sociales; el poder general para pleitos y cobranzas que otorgó a su representante; y el nombramiento del Presidente para el periodo 2010-2013; y
 - iii. la escritura pública 76,947 que otorgó el Notario Público 2 en el Distrito Federal del 13 de abril de 2011, en la cual consta el poder especial que otorgó a sus representantes; y
- b. dos cédulas de sus representantes.

H. Prórrogas

61. La Secretaría otorgó una primera prórroga de 7 días hábiles a las empresas: AJC International, Amick Farms, L.L.C. ("Amick Farms"), Central Detallista, Cervantes Distributors, Comercial de Carnes Frías del Norte, Comercializadora de Carnes de México, Delato, Eastern Poultry Distributors, Inc. ("Eastern Poultry Distributors"), Fiesta Trade, George's, Inc., Inmaq, Interra International, J.E.T. Wholesale, Juan Manuel de la Torre Cárdenas, McKenna Brothers, Inc. (McKenna Brothers), Northern Beef, O.K. Foods, Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez, Larroc, Peco Foods, Perdue Farms, Pilgrim's Pride Corporation, Pilgrim's Pride México, Raymond J. Adams, Reliable Sales and Marketing de México, Robinson & Harrison, Sanderson, Sigma Alimentos Congelados, Sigma Alimentos Importaciones, Simmons, Smart & Final del Noroeste, Sukarne, Tyson de México, Tyson Foods, UNA, USAPEEC, Viz Cattle y Zahava Group, misma que venció el 30 de marzo de 2011.

62. La Secretaría concedió una segunda prórroga de 8 días hábiles a las empresas: AJC International, Amick Farms, Central Detallista, Cervantes Distributors, Comercial de Carnes Frías del Norte, Comercializadora de Carnes de México, Delato, Eastern Poultry Distributors, Fiesta Trade, George's Inc., Inmaq, Interra International, J.E.T. Whosale, Juan Manuel de la Torre Cárdenas, Larroc, Mckenna Brothers, Northern Beef, O.K. Foods, Operadora de Ciudad Juárez, Operadora de Reynosa, Peco Foods, Pilgrim's Pride Corporation, Pilgrim's Pride México, Raymond J, Adams, Reliable Sales and Marketing de México, Robinson & Harrison, Simmons, Smart & Final del Noroeste, Sukarne, Tyson de México, Tyson Foods, UNA, USAPEEC, Viz Cattle y Zahava Group, la cual venció el 11 de abril de 2011.

I. Argumentos y medios de prueba

63. De conformidad con los artículos 6.1 y 6.1.1 del Acuerdo Antidumping, y 53 párrafo tercero de la LCE, el plazo para que las partes presentaran la información, los argumentos y las pruebas correspondientes al primer periodo probatorio venció originalmente el 18 de marzo de 2011.

1. Importadoras

a. Aliser

64. El 17 de marzo de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A.** Durante el periodo de 2007 a 2010 únicamente adquirió pierna y muslo de pollo importados de Estados Unidos.
- B.** Se localiza en una región árida de Baja California Sur y en época de tormentas y huracanes esa región pierde contacto con las demás zonas de México, por lo que es difícil tener acceso a los insumos alimenticios que requiere la población. En esos casos es más fácil y accesible adquirir los productos investigados de Estados Unidos.

65. Presentó:

- A.** Estados financieros de 2007, 2008 y 2009; y el estado de resultados del último trimestre de 2009; y de los tres primeros trimestres de 2010.
- B.** Copia de una cédula fiscal del 25 de marzo de 1996.
- C.** Operaciones de importación por la fracción arancelaria 0207.14.04 de enero de 2007 a agosto de 2010.
- D.** Copia de diversos pedimentos de importación con su respectiva factura comercial de 2007 a 2010.
- E.** Copia de diversas facturas que una comercializadora de pollo le expidió de marzo de 2007 a septiembre de 2010.

b. Casa Hernández de Ciudad Juárez

66. El 18 de marzo de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A.** Es una empresa que importa pierna y muslo de pollo de Estados Unidos.
- B.** Cualquier resolución que la Secretaría determine en relación con los productos objeto de investigación le afectará de manera importante. Por ello, se opone a este procedimiento.
- C.** En caso que la Secretaría aplique una cuota compensatoria a los productos investigados, debería excluir su aplicación a la región de la frontera norte de México, de lo contrario generaría desabasto en esa zona.
- D.** La pierna y el muslo de pollo son productos de primera necesidad para el consumo humano. Tienen importante valor nutritivo y son económicamente más bajos en comparación con otros tipos de carne.
- E.** El aumento del precio de las mercancías investigadas afectaría la economía de la población en general.
- F.** La pierna y el muslo de pollo nacional e importado no concurren al mismo mercado local ni tienen el mismo precio.

67. Presentó:

- A.** Operaciones de importación de las mercancías investigadas de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- B.** Ventas de pierna y muslo de pollo de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- C.** Comprobantes de compra de pierna y muslo de pollo en tiendas departamentales del 15 de marzo de 2011.

c. Central Detallista

68. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A.** Las Solicitantes no son representativas de la rama de producción nacional de los productos investigados. Carecen de legitimación para solicitar el inicio de este procedimiento, toda vez que no representan el 25% de la rama de producción nacional de pierna y muslo de pollo.
- B.** La actividad de corte, despiece o troceo de las canales de pollo para obtener la pierna y el muslo, es una actividad distinta a la cría de pollos y a la producción de las canales de dichas aves. Los criadores de pollo vivo no son los productores de pierna y muslo de pollo, ni tienen ese carácter para efecto de integrar la rama de producción nacional.
- C.** Contrario a lo que señalan las Solicitantes, el proceso de producción de la pierna y el muslo de pollo como productos identificados y comercializados de manera independiente no se lleva a cabo en las granjas de aves progenitoras, sino en los rastros, pollerías, mercados, tianguis, supermercados, tablajerías y demás establecimientos en los que la canal de pollo se trocea para ofrecerse al consumidor. En consecuencia, la Secretaría debe concluir que la producción nacional de pierna y muslo de pollo está constituida por quienes trocean las canales de pollo y determinar qué porcentaje de la producción nacional de los productos investigados representan las Solicitantes.
- D.** Las estimaciones de producción nacional de pierna y muslo de pollo que hicieron las Solicitantes son incorrectas, las obtuvieron a partir de información que publicó la UNA en el Compendio de Indicadores Económicos del Sector Avícola 2010, que corresponde a la producción nacional de pollo vivo o en pie y no a la producción específica de pierna y muslo de pollo.
- E.** Contrario a lo que manifiestan las Solicitantes, en Estados Unidos sí existen referentes válidos de precios de venta de pierna y muslo de pollo, los cuales pudieron ser utilizados como base para el cálculo del valor normal, por ejemplo, el boletín Umer Barry's Price-Current de Umer Barry Publications, Inc., es una referencia para las transacciones comerciales de productos avícolas en Estados Unidos.
- F.** Para calcular el costo de producción del pollo las Solicitantes consideraron que el principal costo de producción del pollo vivo es el alimento (el grano de maíz y la pasta de soya). Sin embargo, no utilizaron información precisa sino estimaciones con base en estadísticas; es decir, dicha información no es confiable y genera distorsiones en el cálculo del costo de producción de pollo.
- G.** Respecto del cálculo del valor normal que determinaron las Solicitantes: el costo de producción está distorsionado; la atribución del costo de producción a la pierna y el muslo de pollo es incorrecta; y la metodología para determinar los gastos generales y la utilidad razonable no es precisa ni cuenta con prueba alguna.
- H.** Atribuir los costos de producción al pollo conforme a su peso y no conforme al precio de venta como lo establece el método de asignación de costos por medio de la medición del valor de los coproductos en el punto de separación, genera resultados poco confiables y sin lógica financiera.
- I.** La metodología del cálculo del valor normal que proponen las Solicitantes es ilegal. No se realizó con base en los precios de venta de las mercancías investigadas en el mercado estadounidense.
- J.** Se adhiere a los argumentos sobre el valor normal de los productos investigados que manifiesten los productores y exportadores en este procedimiento.
- K.** Bachoco es una compañía sólida que ha presentado un crecimiento constante en sus ventas, resultados, activos, inversiones y personal, indicadores que no corresponden a una empresa que tuviera algún tipo de daño como consecuencia de alguna situación desfavorable.
- L.** Bachoco no tiene indicios de daño durante el periodo analizado. En caso que reportara algún daño no se debería a las importaciones de pierna y muslo de pollo de Estados Unidos, se atribuiría a factores externos de mercado como aumentos en los costos de los insumos de producción y la crisis financiera a nivel mundial.
- M.** Las Solicitantes argumentan que las importaciones de pierna y muslo de pollo originarias de Estados Unidos han aumentado, sin embargo, aunque se haya dado este supuesto, no afectó a la producción nacional.
- N.** Las Solicitantes confirman que sus inventarios de pierna y muslo de pollo en el periodo analizado son bajos, esto se debe a que sólo producen los productos investigados en un porcentaje poco significativo respecto a sus ventas netas que incluyen principalmente la producción de pollo entero.

- O. Las Solicitantes argumentan que ha disminuido el empleo, sin embargo, como se menciona en los reportes anuales de Bachoco, el empleo ha aumentado considerablemente.
- P. Las Solicitantes no presentaron algún estudio o modelo económico en que se aprecien de manera aislada los resultados financieros del segmento de pierna y muslo de pollo ni en el que se concentre el supuesto daño que alegan.
- Q. Los volúmenes de importación de pierna y muslo de pollo son el resultado de la estructura de consumo de carne de pollo en Estados Unidos, de la liberación comercial y la eliminación de la medida de salvaguarda. Es decir, el flujo comercial de este producto se explica por cuestiones de libre mercado y circulación de bienes de manera legal y no por la existencia de una práctica desleal de comercio internacional.
- R. Las Solicitantes, ávidas de obtener protección adicional a la que han gozado en contra de la libre competencia de los productos idénticos o similares de origen estadounidense, buscan a través de la presente investigación una nueva barrera comercial.
- S. Este procedimiento no es más que un intento de las Solicitantes para entorpecer el libre flujo de bienes, lo cual es contrario a los objetivos del gobierno mexicano que se establecieron en el proemio y en el texto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y del Acuerdo de Marrakech.
- T. México es dependiente de las importaciones de pierna y muslo de Estados Unidos porque necesita complementar la oferta nacional de dichos productos. Al no contar con otro socio comercial cercano que pudiera complementar la demanda nacional de dichos productos, México enfrentaría una situación de desabasto, un aumento en el precio de los productos, lo que tendría serias consecuencias en los consumidores mexicanos, si se considera que el grueso de la población mexicana que consume carne de pollo es de bajos recursos.
- U. De imponerse cuotas compensatorias a la importación de pierna y muslo de pollo de Estados Unidos, se vería obligada a tratar con su proveedor nacional, quien abusando de su posición dominante en el mercado, impone las condiciones de venta de sus productos incurriendo en prácticas monopólicas.

69. Presentó:

- A. Operaciones de importación totales de las mercancías investigadas de 2007 a 2010.
- B. Precio de importación de los productos objeto de investigación y sus ajustes de 2007 a 2010.
- C. Balance general y estado de resultados al 31 de diciembre de 2010; y estados financieros dictaminados para los ejercicios fiscales de 2007 a 2009.
- D. Gráficas sobre:
 - a. las principales características al comprar pollo que obtuvo de la publicación “Usos y hábitos del consumo de pollo en la frontera norte” que publicó la UNA con datos de las entrevistas que realizó del 6 al 21 de abril de 2002; y
 - b. el costo de producción de pollo de la presentación titulada “La avicultura mexicana: retos y oportunidades” que elaboró el Dr. Jaime Crivelli Espinoza en marzo de 2009.
- E. Capítulo II “Hábitos asociados a la categoría” del estudio cualitativo en torno a Insight de valor asociados al pollo que elaboró la UNA el 22 de junio de 2006.
- F. Clasificación comercial del pollo de 2006 al 2009 que se obtuvo de los “Compendios de indicadores económicos del sector avícola” 2007, 2009 y 2010 de la UNA.
- G. Series históricas del precio del grano del maíz y la pasta de soya en Estados Unidos de 2000 a 2010, que obtuvo de la página de Internet http://wikiposit.org/w.pl?session_id=ZEPLHHGHKQYAQZMDIGPWONJRLAILL&s...
- H. Copia de la portada y de la página 573 del libro “Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial”, Horngren, Charles T. et al. 12ª ed. 2007.
- I. Ejemplo del método de asignación de costos por medición de valor de los coproductos en el punto de separación que obtuvo del libro “Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial” referido en el punto anterior.
- J. “Monografía de la industria avícola”, que obtuvo de la página de Internet http://www.una.org.mx/index.php?option=_com_content&view=article&id=163&Itemid=112 y que consultó el 7 de abril de 2011.

- K.** Series históricas de la producción nacional de pollo en canal, cortes de pollo sin deshuesar y deshuesados de la “Encuesta industrial mensual ampliada”, por volumen y valor de producción, clase de actividad y producto de 2005 a 2010 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).
 - L.** Informes anuales 2007, 2008 y 2009 de Industrias Bachoco, S.A.B. de C.V. (“Industrias Bachoco”), incluidos los estados financieros consolidados de Bachoco y sus subsidiarias de 2006 a 2009 que obtuvo de la página de Internet <http://www.bachoco.com.mx>.
 - M.** Artículo titulado “Por cuotas compensatorias subirá un 50% precio del pollo” que publicó el periódico “El Mexicano” de Tijuana, Baja California, el 31 de marzo de 2011.
 - N.** Correo electrónico del jefe de ventas de Bachoco que responde a un comprador de Grupo Calimax, S.A. de C.V., del 23 de marzo de 2011.
 - O.** Base de datos de pedimentos de importación de 2008 a 2009.
 - P.** Diversos pedimentos de importación con facturas y documentación comercial anexa de 2007 a 2010.
- d. Comercial de Carnes Frías del Norte**
- 70.** El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:
- A.** Es una empresa importadora de pierna y muslo de pollo de Estados Unidos que está vinculada con una empresa estadounidense exportadora de los productos objeto de investigación.
 - B.** Las diferencias que existen entre los productos objeto de investigación y los de producción nacional son un factor determinante para el consumidor final en la frontera norte de México que prefiere los productos importados por lo siguiente: son de color blanco (piel y carne) a diferencia del producto nacional que es amarillo en la piel y rojizo en la carne; y ofrecen alternativas de tamaño, en cambio, los de producción nacional tiene un tamaño promedio.
 - C.** Durante 2007 a 2010 no adquirió los productos investigados de producción nacional, únicamente los importó de Estados Unidos, por lo siguiente:
 - a.** el precio permite llegar a un sector del mercado de bajos ingresos, a diferencia del precio del producto nacional, que es más caro;
 - b.** permiten cubrir la demanda en la frontera norte de México, ya que el producto nacional no se vende en esta zona geográfica; y
 - c.** el consumidor final de la frontera norte de México prefiere los productos importados por su color y tamaño.
 - D.** El incremento en las exportaciones a México de los productos objeto de investigación se debió, entre otras razones, a que a partir del 1 de enero de 2008 se implementó totalmente el TLCAN y por el vencimiento del Decreto de salvaguarda. Con ello, se eliminaron todos los aranceles de importación a que estaban sujetos los productos de pollo originarios de Estados Unidos.
 - E.** La crisis económica mundial de 2008 a 2010 llevó a un menor poder adquisitivo en todo el mundo, lo que provocó que los consumidores prefirieran productos de pollo más baratos, incluidos los cuartos de pierna por encima de otras proteínas animales, como res, cerdo, cordero y pavo.
 - F.** No hay estadísticas oficiales sobre la producción y el consumo de las mercancías investigadas para todos los países del mundo. La mayoría no tiene fracciones arancelarias específicas para los productos investigados. Hasta donde se tiene conocimiento no existen estudios económicos, monografías o literatura técnica sobre el comportamiento del mercado internacional de los productos objeto de investigación.
 - G.** El 23 de julio de 2003 se publicó en el DOF el Decreto de salvaguarda; medida que estuvo vigente hasta 2007, por ello, la información de la producción nacional y de las importaciones de dichos productos está distorsionada.
 - H.** La mayor parte de los productos investigados que se importan de Estados Unidos se venden en supermercados y clubes de precios.
 - I.** Las exportaciones a México de los productos objeto de investigación son únicas, en el sentido de que los envíos se hacen por vía terrestre, en tanto que a otros países (excepto Canadá) se hacen por barco. Esto implica que los precios libre a bordo (FOB, por sus siglas en inglés) de las mercancías investigadas que se exportan a México son muy competitivos. No se incurre en costos de envío pagado en el puerto de embarque, costos de bodega en las instalaciones portuarias, ni costos de embarque y desembarque, por mencionar algunos.

- J.** La vinculación de Comercial de Carnes Frías del Norte con un exportador no justifica que se emplee el método de precio de exportación reconstruido, ya que compra mercancía a otras dos empresas exportadoras independientes, de hacerse, contravendría la legislación en la materia.

71. Presentó:

- A.** Diagrama de la estructura corporativa de la empresa.
- B.** Operaciones de importación de los productos investigados de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- C.** Precio de importación y ajustes de los productos objeto de investigación de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- D.** Reconstrucción del precio de exportación de las mercancías investigadas de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- E.** Diagrama de los canales de distribución de las importaciones.
- F.** Reporte de los principales resultados del estudio "Usos y hábitos del consumo de pollo en la frontera norte" de la UNA, de abril de 2002.
- G.** Copia de diversos pedimentos de importación con factura y documentación comercial de 2007 a septiembre de 2010.
- H.** Estados financieros dictaminados de 2008 y 2009.

e. Comercializadora de Carnes de México

72. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A.** No realizó importaciones directas de los productos objeto de investigación.
- B.** Está relacionada con Pilgrim's Pride Corporation (es su proveedor extranjero) y Pilgrim's Pride México (le vende la pierna y el muslo de pollo).
- C.** Solicita que la Secretaría tome como propia la información que presentó Pilgrim's Pride México a excepción de los anexos.

f. Distribuidora Mariel

73. El 18 de marzo de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó los argumentos que se señalan en las literales de la A a la F del punto 66 de esta Resolución.

74. Presentó:

- A.** Operaciones de importación de las mercancías investigadas de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- B.** Ventas de pierna y muslo de pollo en el periodo investigado.

g. Importaciones Hidalgo

75. El 18 de marzo de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Presentó:

- A.** Operaciones de importación totales de las mercancías investigadas en el periodo investigado.
- B.** Precio de importación de las mercancías investigadas en el periodo investigado.
- C.** Reconstrucción del precio de exportación (ventas al primer cliente no relacionado y compras al proveedor relacionado).
- D.** Copias certificadas de las escrituras públicas 933 y 1,088 que otorgó el Notario Público No. 270 en Reynosa, Tamaulipas del 14 de marzo y del 19 de agosto de 2008, en las que consta su legal existencia y el poder que otorgó a su representante.
- E.** Copia de diversas facturas de venta que emitió a distintas empresas en el periodo investigado.
- F.** Copia de diversos pedimentos de importación del periodo investigado, cada uno con su respectiva factura.

h. Infinity Co. & Trade Services

76. El 18 y 29 de marzo de 2011 presentó las pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Presentó:

- A. Precio de importación de la pierna y el muslo de pollo del periodo investigado.
- B. Reconstrucción del precio de exportación (ventas al primer cliente no relacionado y compras al proveedor relacionado).
- C. Operaciones de importación de pierna y muslo de pollo del periodo investigado.
- D. Clientes y proveedores.
- E. Copia del estado de resultados, estado de posición financiera y balance general al 31 de diciembre de 2009 y de 2010.
- F. Copia de diversos pedimentos de importación con documentación comercial de diciembre de 2009 a agosto de 2010.

i. Inmaq

77. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A. Las importaciones que realizó de los productos investigados de Estados Unidos no fueron en condiciones de dumping, por lo cual no existe el daño que argumenta la industria nacional.
- B. Durante el periodo analizado adquirió los productos objeto de investigación de producción nacional e importados de Estados Unidos.
- C. La pierna y el muslo de pollo de Estados Unidos tienen mayor tamaño, por lo que su rendimiento es mayor, son más limpios y se empaquetan en cajas de cartón, lo que reduce costos de producción.
- D. No comercializó los productos investigados en su estado natural sino que los integró como insumo o materia prima en productos terminados (jamones, salchichas, mortadelas y pastel pimiento) que no compiten con el muslo y la pierna de producción nacional, ni se venden en el mismo anaquel ni en la misma forma, tampoco son mercancías comercialmente intercambiables.
- E. La pierna y el muslo de pollo de producción nacional no están disponibles en la forma ni en el volumen que los requieren las empresas procesadoras. Es decir, no hay abasto suficiente de la mercancía nacional que se demanda para su industrialización. Pocas empresas productoras nacionales cuentan con la infraestructura necesaria para cubrir grandes demandas de pollo.
- F. México es uno de los principales productores de pollo entero, pero su producción de pollo troceado es mínima, por ello, su oferta debe buscarse en Estados Unidos y en Brasil.
- G. El precio internacional de los productos investigados se ve afectado por los cambios de temperatura, el incremento en los precios del alimento y combustibles y los costos de transporte.
- H. En el centro y sur de México se consume el pollo entero, incluidas las vísceras, mientras que en el norte se consume el pollo en piezas. La producción nacional se enfoca a cubrir las necesidades de consumo de pollo entero y presenta desabasto en el del pollo troceado.
- I. Los productores nacionales enfrentan limitaciones en materia de inversión, estancamiento y retroceso de los niveles de producción, migración de diversos productores avícolas, cierre de plantas y epidemias de enfermedades aviares como newcastle e influenza aviar.
- J. Durante el periodo analizado, las importadoras Sigma Alimentos, Sukarne, Qualtia Alimentos Operaciones, S. de R.L. de C.V. e Inmaq han tenido que buscar oferta de pierna y muslo de pollo en el mercado de Estados Unidos.
- K. La información que aportó la producción nacional está desfasada del periodo investigado que comprende del 1 de octubre de 2009 al 30 de septiembre de 2010, ya que el análisis de dumping, daño y causalidad se fundamentó en información de abril de 2009 a marzo de 2010.
- L. El margen de dumping estimado por las Solicitantes se calculó utilizando el valor reconstruido, cuando Estados Unidos cuenta con una economía de mercado y las operaciones comerciales se realizan en condiciones normales.
- M. La eficiencia de la industria de pollo en Estados Unidos ha reducido costos en la producción, lo cual no es indicativo de que están vendiendo por debajo de costos. Lo más adecuado es utilizar el valor normal tomando el precio en el mercado doméstico. Al comparar el valor normal promedio en Estados Unidos con el precio de exportación ajustado que presentaron las Solicitantes, se confirma que no hay márgenes de dumping.

- N.** México tiene una balanza comercial deficitaria por casi el triple de la producción nacional y las importaciones que se realizan de los productos investigados son para abastecer el mercado y satisfacer la demanda. Sin estas importaciones habría escasez y una inevitable alza de precios.
- O.** La producción nacional de los productos investigados ha contado con el apoyo de un periodo de transición de 10 años en el marco del TLCAN y adicionalmente con una salvaguarda bilateral de 5 años.
- P.** A pesar de que el precio de los productos investigados reporte incrementos, el consumo de carne de pollo seguirá reflejando una tendencia positiva debido a la preferencia de los consumidores mexicanos por esta fuente de proteína, en relación con la carne de cerdo y de bovino. La demanda de carne de pollo mantiene una tendencia creciente desde 2007, siendo complementarias las importaciones para cubrir el consumo total.
- 78. Presentó:**
- A.** Operaciones de importación de las mercancías investigadas de 2008 a 2010.
- B.** Precio de importación y ajustes de los productos investigados durante el periodo investigado.
- C.** Balance general de los tres primeros trimestres de 2010 y estado de resultados del 1 de enero al 30 de septiembre de 2010. Estados financieros dictaminados de 2009.
- D.** Copia de diversos pedimentos de importación con su documentación comercial, de enero a septiembre de 2010.
- E.** Compras nacionales que realizó de los productos objeto de esta investigación de diciembre de 2009, enero, febrero, abril y noviembre de 2010.
- F.** Copia de diversas facturas que le expidió una empresa nacional en mayo y septiembre de 2009.
- G.** Normas Oficiales Mexicanas (NOM's) y sus modificaciones:
- NOM-005-ZOO-1993. Campaña nacional contra la salmonelosis aviar que se publicó en el DOF del 1 de septiembre de 1994;
 - NOM-009-ZOO-1994. Proceso sanitario de la carne que se publicó en el DOF el 16 de noviembre de 1994;
 - Modificación al punto 4.7 de la NOM-009-ZOO-1994;
 - NOM-013-ZOO-1994. Campaña nacional contra la enfermedad de newcastle presentación velogénica que se publicó en el DOF el 28 de febrero de 1995; y
 - Modificación de la NOM-044-ZOO-1995 sobre la campaña nacional contra la influenza aviar que se publicó en el DOF el 30 de enero de 2006.
- H.** Monografía del pollo que publicó la Dirección General Adjunta de Planeación Estratégica y Análisis Sectorial de Financiera Rural en mayo de 2009.
- I.** Situación Zoonositaria en los Estados de la República Mexicana, que elaboró el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA) de la Secretaría de Ganadería, Agricultura, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) de febrero de 2011.
- J.** Las publicaciones siguientes:
- "Competition in the U.S. Chicken Sector", que elaboró el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés) y el Department of Justice, que publicó FarmEcon LLC el 19 de mayo de 2010, con traducción parcial.
 - "Proyecciones para el sector agropecuario de México", que elaboró la SAGARPA en colaboración con el Agricultural and Food Policy Center y el Food and Agricultural Policy Research Institute, en enero de 2009.
- K.** Cálculo del margen de dumping.
- L.** "Gain Report Poultry and Products-Semi-annual", No. MX1013 que elaboró el USDA el 14 de febrero de 2011, con traducción parcial.
- M.** Informe anual de 2009 de Industrias Bachoco, incluidos los estados financieros consolidados dictaminados.
- N.** Presentación titulada "La industria avícola mexicana; evolución y el TLCAN", que elaboró la UNA el 19 de noviembre de 2008.

- O.** La noticia titulada "Bachoco, Axtel, Nextel", que publicó el Consejo Mexicano de la Carne el 22 de marzo de 2011 y que obtuvo de la página de Internet <http://www.mhtml:file//E:/AnexoG.Comecarne> – Leer Noticia.mht.
- P.** Comentarios mensuales de la Dirección General de Comercio Interior y Economía Digital de la Secretaría sobre:
- a.** los productos avícolas de diciembre de 2010 y febrero de 2011;
 - b.** el precio de los productos avícolas de diciembre de 2009; y
 - c.** el precio de los productos avícolas en la zona metropolitana de la Ciudad de México de diciembre de 2008.

j. José Pablo Partida Escobosa

79. El 17 de marzo de 2011 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A.** Los argumentos que se señalan en las literales A y B del punto 64 de esta Resolución.
- B.** Las importaciones de los productos objeto de investigación de Estados Unidos ayudan a la economía del sudcaliforniano, al abasto y al consumo de pollo a un precio razonable.

80. Presentó:

- A.** Operaciones de importación totales de las mercancías investigadas de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
 - B.** Precio de importación de la pierna y el muslo de pollo de febrero de 2009 a agosto de 2010.
 - C.** Estados financieros del último trimestre de 2009 y de los tres primeros trimestres de 2010.
 - D.** Estructura de su personal.
 - E.** Copia de una cédula fiscal del 1 de enero de 1990.
 - F.** Copia de diversos pedimentos de importación de enero de 2007 a septiembre de 2010 con su respectiva documentación comercial.
- k.** Juan Manuel de la Torre Cárdenas

81. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A.** El argumento que se menciona en la literal B del punto 70 de esta Resolución.
- B.** Es una persona física con actividad empresarial que importó de Estados Unidos a México los productos objeto de investigación de 2007 a 2010. Está vinculado con una empresa estadounidense que exporta la mercancía objeto de investigación, pero esta circunstancia no incide en los precios.
- C.** La producción nacional es insuficiente para cubrir la demanda del consumo de las mercancías investigadas en México. Durante el periodo investigado no adquirió los productos de producción nacional.
- D.** Se adhiere a la respuesta del USAPEEC respecto del apartado sobre el mercado internacional.

82. Presentó:

- A.** Operaciones de importación totales de la mercancía objeto de investigación de diversos meses del periodo analizado.
- B.** Ventas totales a México de las mercancías objeto de investigación de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- C.** Precio de importación y ajustes de las mercancías objeto de investigación de octubre de 2009 a septiembre de 2010
- D.** Reconstrucción del precio de exportación (ventas al primer cliente no relacionado y compras al proveedor relacionado) de octubre de 2009
- E.** Compras de las mercancías objeto de investigación de agosto y de octubre a diciembre de 2009.

- F. Posición financiera y balance general al 31 de diciembre de 2010; estado de resultados de diciembre de 2010; y estados financieros auditados de 2007, 2008 y 2009.
- G. Copia de diversos pedimentos de importación con factura y documentación comercial anexa de enero de 2007 a septiembre de 2010.

I. Noble Foods

83. El 18 y el 29 de marzo de 2011 compareció para presentar las pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Presentó:

- A. Operaciones de importación totales de las mercancías investigadas de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- B. Precio de importación de la pierna y el muslo de pollo que ingresaron por la fracción arancelaria 0207.14.04 del periodo investigado.
- C. Precio al primer cliente no relacionado puesto en bodega del importador.
- D. Copia de diversos pedimentos de importación con documentación comercial anexa de noviembre de 2009 a septiembre de 2010.
- E. Estado de resultados del 1 de enero al 31 de diciembre de 2010, y del 1 de enero al 28 de febrero de 2011; balance general al 31 de diciembre de 2010 y al 28 de febrero de 2011; y estados financieros dictaminados de 2008 y 2009.

m. Operadora de Ciudad Juárez

84. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A. Los argumentos que se mencionan en las literales D, E, F y I del punto 70 de esta Resolución.
- B. Importó los productos objeto de investigación de 2007 a 2010 y también los adquirió de origen nacional aunque en cantidades poco significativas. Importó de Estados Unidos los productos objeto de investigación por la cercanía del mercado, el oportuno y eficiente abasto, la frescura de los mismos y la rápida respuesta de comunicación.
- C. No tiene empresas subsidiarias, pero está vinculada con una empresa exportadora, sin embargo, dicha vinculación no impacta ni distorsiona el precio de exportación.
- D. Elige a sus proveedores mediante una evaluación del precio y las condiciones comerciales que ofrecen de acuerdo a sus requerimientos, es por ello que el proceso de compra o adquisición se rige por criterios comerciales.
- E. El 90% de los productos objeto de investigación que Operadora de Reynosa y Operadora de Ciudad Juárez importaron en el periodo de investigación se vendieron y consumieron en la frontera norte de México.
- F. La región y franja fronteriza norte de México representan un mercado especial, específico y excepcional, por lo que debe tener un tratamiento distinto de las demás regiones del país.
- G. Las Solicitantes no acreditaron las ventas de los productos investigados que producen en la región y franja fronteriza norte de México.
- H. La imposición de una cuota compensatoria a los productos objeto de investigación tendría los efectos siguientes: generaría desabasto en la región y franja fronteriza norte de México; incrementaría los precios; consolidaría la posición monopólica de Bachoco; e incrementaría el contrabando.
- I. La rama de producción nacional se debe definir desde la producción de pollo en los rastros Tipo Inspección Federal (TIF) hasta las plantas de corte, no sólo a los que fraccionan el pollo en partes.

85. Presentó:

- A. Operaciones de importación de los productos investigados durante el periodo analizado.
- B. Compras de pierna y muslo de pollo a productores nacionales de 2007 a septiembre de 2010.
- C. Precio de importación y ajustes de los productos investigados del periodo investigado.
- D. Reconstrucción del precio de exportación (ventas al primer cliente no relacionado).
- E. Canales de distribución de las importaciones de pierna y muslo de pollo a México.

- F. Estados financieros auditados de 2007, 2008 y 2009; y balance general y estado de resultados de enero a septiembre de 2010 sin auditar.
- G. Códigos internos de producto y por proveedor que utilizó en las importaciones que realizó de pierna y muslo de pollo durante el periodo analizado, incluida la descripción de cada dígito.
- H. Copia de diversos pedimentos de importación de octubre de 2009 a septiembre de 2010 con documentación comercial anexa.
- I. Copia de diversas facturas de compra de los productos investigados que le emitió un productor nacional en diciembre de 2009.

n. Operadora de Reynosa

86. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó los argumentos que se mencionan en las literales de la A a la I del punto 84 de esta Resolución.

87. Presentó:

- A. Operaciones de importación de las mercancías investigadas de 2007 a 2010.
- B. Compras de pierna y muslo de pollo a productores nacionales de 2007 a septiembre de 2010.
- C. Precio de importación a México de los productos objeto de investigación y sus ajustes.
- D. Reconstrucción del precio de exportación (ventas al primer cliente no relacionado).
- E. Estados financieros auditados de 2007, 2008 y 2009; y balance general y estado de resultados de enero a septiembre de 2010 sin auditar.
- F. Códigos internos de producto y por proveedor que utilizó en las importaciones que realizó de pierna y muslo de pollo durante el periodo analizado, incluida la descripción de cada dígito.
- G. Copia de diversos pedimentos de importación de octubre de 2009 a septiembre de 2010 con documentación comercial anexa.
- H. Copia de diversas facturas de compra que emitió un productor nacional a Operadora de Reynosa de diciembre de 2009.

o. Pilgrim's Pride México

88. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A. Es una empresa importadora y productora de los productos objeto de investigación. Está afiliada a la UNA.
- B. La empresa matriz es Pilgrim's Pride Corporation. No tiene subsidiarias. Está vinculada con Pilgrim's Pride Corporation y Comercializadora de Carnes de México.
- C. Durante el periodo analizado importó las mercancías investigadas de Estados Unidos para satisfacer la demanda de pollo blanco en el mercado del norte de México, que por su cercanía con Estados Unidos tienen la costumbre de consumir ese tipo de producto.
- D. No adquirió de proveedores nacionales los productos objeto de investigación.
- E. La industria del pollo se encuentra en un mercado volátil e influenciado por factores como el cambio frecuente en los precios de los granos que sirven como insumos directos para la producción de pollo e indirectos en la pierna y el muslo de pollo, la estacionalidad de la oferta y la demanda (cambios climáticos y enfermedades asociadas), el tipo de cambio y el nivel de ingresos familiares.
- F. La carne de pollo de Estados Unidos tiene alta demanda a nivel mundial y continuará en aumento en otros mercados del mundo, especialmente Rusia (dada la eliminación de la restricción sanitaria), Asia, Africa y Medio Oriente.
- G. A mediados de 2008 la economía mexicana tuvo avances importantes en el mercado de pollo, sin embargo, su producción se afectó por el encarecimiento de los insumos principales (granos de maíz y pasta de soya), el exceso de demanda y la crisis financiera de 2008. Los costos del maíz y la soya repercuten de manera directa en el costo total de producción de pierna y muslo de pollo.
- H. En cuanto a la preferencia de los consumidores existe una diferencia entre el producto importado y el de producción nacional. En la región norte de México se consume el "pollo blanco" y en el centro el "pollo amarillo".

- I. No existe relación alguna entre el daño que argumentan las Solicitantes y los productos investigados que importan de Estados Unidos, ya que se destinan a mercados diferentes, si se considera la regionalización del mercado de pollo que existe en México que deriva de las preferencias de consumo y las barreras sanitarias locales.
- J. En el mercado mexicano la carne de pollo se procesa y distribuye en seis categorías: pollo vivo (live sales), rosticero (roisserie), mercado público (NY dressed), supermercado (supermarket), partido (parts) y productos de valor agregado (prepared foods).
- K. En México existe una preferencia por consumir pollo entero y fresco que abarca pollo vivo, de mercado público y rosticero, aunque se ha enfocado por el supermercado y el partido. Las importaciones de los productos objeto de investigación no causan daño alguno a la rama de producción nacional, ya que sólo representan el 8% de las ventas totales en el mercado mexicano.
- L. Las importaciones de pierna y muslo de pollo de Estados Unidos no causaron ni amenazan causar daño a la rama de producción nacional de acuerdo con las declaraciones que hizo el Presidente del Consejo de Administración de Bachoco, en la carta que dirigió a sus accionistas dentro del Informe Anual que presentó ante la Bolsa Mexicana de Valores, en la que manifiesta que la difícil situación en la producción de pollo en 2009 fue por el encarecimiento de los insumos para la producción de pollo y el efecto de la crisis financiera de 2008, hechos que no guardan relación con las importaciones de los productos objeto de investigación.
- M. En los últimos años la producción nacional se ha visto afectada por diversas enfermedades aviares, por ello, el gobierno mexicano estableció diversas medidas sanitarias (certificados de movilización, TIF y zoonosarios) que lejos de ser una medida de protección se erigen como una barrera comercial de entrada y de distribución para las compañías extranjeras y medianos productores.
- N. El incremento en las importaciones de los productos investigados se debe:
- al desabasto que existe en el mercado mexicano avícola, especialmente en la región de la frontera norte de México, toda vez que la capacidad de la industria mexicana para abastecer la demanda de carne de pollo en esa región es insuficiente, pues existe un déficit comercial entre la demanda y oferta de ese producto, por lo que es necesario importar los productos objeto de esta investigación;
 - a la incapacidad de la industria nacional para producir suficiente pollo blanco para abastecer la región norte de México;
 - al aumento de las exportaciones, toda vez que los productores de carne de pollo en México buscan nuevos mercados para diversificar sus productos y con ello desabastecen al mercado nacional; y
 - otros factores como la liberación comercial que derivó del TLCAN y la falta de competitividad de la producción nacional contra la producción estadounidense. Además, México adolece de canales de distribución idóneos debido al costo de los fletes nacionales y a los costos asociados a la congelación de los productos investigados.
- O. No existe daño a la industria nacional avícola por la importación de los productos objeto de investigación originarios de Estados Unidos, además del desabasto, por lo siguiente:
- los productos importados no corresponden a los productos que prefieren los consumidores mexicanos, salvo en la región norte, por tanto, no hay similitud entre el producto importado y los productos objeto de investigación;
 - el mercado geográfico al que debe limitarse la investigación es el de la región fronteriza norte de México, donde hay una preferencia (por cuestiones de disponibilidad) de la carne de pollo importada; y
 - los programas que impulsa el gobierno de México para fomentar las exportaciones de carne de pollo incrementan el desabasto en México.
- P. Las importaciones de Estados Unidos de las mercancías objeto de investigación no han causado ni causarán efectos adversos en el mercado mexicano, en virtud de que el objeto y efecto de tales importaciones no consiste en hacer bajar los precios ni impedir el aumento de los mismos, ya que los precios de pollo han tenido la misma tendencia en Estados Unidos y en México.
- Q. Las ventas de Bachoco aumentaron durante 2009 y el volumen de producción y las ventas han tenido un comportamiento estacional normal. Su productividad e inversiones han incrementado. El resto de las empresas avícolas tuvieron una disminución en sus ventas, debido a los efectos de la crisis mundial de 2008.

- R. La prohibición a la entrada de productos cárnicos de pollo procedentes de Estados Unidos al mercado ruso, se debió a la aprobación de una legislación sanitaria en junio de 2008 con efectos a partir de 2010, en la cual se prohíbe el uso de cloro como tratamiento desinfectante en la producción de pollo en canal, por lo que dicha restricción correspondió a cuestiones sanitarias y no por prácticas de discriminación de precios.
- S. La imposición de cuotas compensatorias por parte de China a las importaciones de pollo originarias de Estados Unidos corresponde a una medida retaliatoria y no por discriminación de precios.
- T. En 2009 algunos productores ucranianos de pollo solicitaron el inicio de una investigación para determinar si las importaciones de pollo originarias de Estados Unidos ocasionaban un daño a la producción nacional, pero en 2010 se desistieron de la investigación.
- 89. Presentó:**
- A. Los documentos que se mencionan en las literales G incisos a, d y e; H e I del punto 78 de esta Resolución.
- B. Operaciones de importación totales de pierna y muslo de pollo durante el periodo investigado.
- C. Precio de importación de los productos objeto de investigación del periodo investigado.
- D. Reconstrucción del precio de exportación y ajustes (ventas al cliente no relacionado y compras al proveedor relacionado) de los productos investigados.
- E. Estructura corporativa del 31 de marzo de 2009.
- F. Balance general y estados de resultados 2009 y 2010, y estados financieros con dictamen de auditores independientes de 2007 a 2010.
- G. Descripción de los códigos de producto exportados por Pilgrims Pride Corporation a México incluidas las especificaciones de los productos.
- H. Diversas gráficas y tablas que obtuvo de las páginas de Internet http://www.fas.usda.gov/dlp/circular/2010/livestock_poultryfull101510.pdf y <http://www.faostat.fao.org/site/339/default.aspx> y de la publicación titulada "La avicultura mexicana: Retos y oportunidades", que elaboró el Dr. Jaime Crivelli Espinoza en marzo de 2009 sobre:
- los principales países productores, exportadores e importadores de carne de pollo de 2006 a 2010;
 - estimaciones a octubre de 2011 del comercio mundial de carne (comparación entre los principales tipos de carne) de 2006 a 2010;
 - récord de producción de la carne de pollo tipo broiler de 2007 a 2010;
 - mayores comercializadores de carne de res, puerco y pollo de 2006 a 2010 y estimaciones para 2011; y
 - estadísticas de ventas de las diferentes presentaciones de pollo de 1994 a 2009 y de la participación de Pilgrim's Pride Corporation en el mercado de pollo en México de 1993 a 2008, del primer semestre de 2009 y proyecciones para el segundo semestre de 2009.
- I. Estadísticas sobre:
- las importaciones a México de carnes (res, cerdo, pollo, pavo, pato y ganso o pintada) divididas por fracción arancelaria, volumen y valor (miles de dólares) de 2007 a 2010, que obtuvo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; y
 - los valores unitarios mensuales y anuales de las exportaciones de Estados Unidos a diferentes países del mundo de trozos y despojos frescos o refrigerados y congelados por las fracciones arancelarias 020713 y 020714 de 2005 a 2010; y valores unitarios mensuales de 2007 a 2010 que obtuvo de la página de Internet http://www.gtis.com/gta/secure/plain_text.cfm el 25 de marzo de 2011.
- J. Las presentaciones siguientes:
- Beneficios tangibles de la certificación TIF, que realizó la Asociación Nacional de Establecimientos TIF en Guadalajara, Jalisco, en febrero de 2006.
 - Usos y hábitos del consumo del pollo en la frontera norte, que elaboró la UNA en abril de 2002.
 - La avicultura mexicana, retos y oportunidades, que elaboró la UNA en marzo de 2009.
 - Evolución y perspectivas de la situación económica y posibles impactos para la industria avícola, que elaboró la UNA en enero de 2008.

- K.** Método para la determinación de los costos de cada una de las partes en que se corta el pollo sacrificado para su comercialización.
- L.** Costos y precios de las partes en que se corta el pollo sacrificado de 2007 a 2010 que obtuvo de su contabilidad.
- M.** Las publicaciones siguientes:
- a.** Ficha de pollo y partes, que elaboró el Ministerio de Fomento, Industria y Comercio de la República de Nicaragua, en junio de 2008, que obtuvo de la página de Internet http://www.mific.gob.ni/LinkClick.aspx?fileticket=1xTL9_OBOA%3D&tabid=339en-US.
 - b.** Situación actual y perspectiva de la producción de carne de pollo en México 2009, que elaboró la SAGARPA del 22 de octubre de 2009 (copia parcial);
 - c.** Compendio de Indicadores Económicos del Sector Avícola 2011, que elaboró la UNA en febrero de 2011;
 - d.** Proyecto tipo. Producción y manejo de aves de traspatio, que elaboró el Programa Especial para la Seguridad Alimentaria en colaboración con la Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés) y la SAGARPA en septiembre de 2007;
 - e.** Maíz grano, que publicó la SAGARPA en agosto de 2010 y que obtuvo de la página de Internet <http://www.redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/290/29092806.pdf>.
 - f.** La demanda de productos pecuarios en México por deciles de ingreso: Proyección al año 2025, (copia parcial), que elaboraron Jesús Alejandro Salazar Adams, Fernando Cervantes Escoto, Manuel Angel Gómez Cruz, Samarendu Mohanty y Jaime Málaga, que publicó el Téc Pecú México en 2006 y que obtuvieron de la página de Internet <http://www.tecnicapecuaria.org.mx/trabajos/206603035428.pdf>.
 - g.** Ley antidumping como barrera al comercio: El caso de las importaciones sudafricanas de pollo de Estados Unidos, que elaboró Kishore G. Kulkarni, Ph. D., que se publicó en la página de Internet <http://www.ijeb.com>.
- N.** Los artículos siguientes:
- a.** “De qué forma afecta la volatilidad cambiaria a la producción avícola”, que obtuvo de la página de Internet <http://www.midiathecavipec.com/avicultura/avicultura210111.html> el 22 de marzo de 2011.
 - b.** “Mitos y realidades del pollo”, que publicó el Instituto Nacional Avícola en 2010.
 - c.** “Industrias Bachoco: estrategias de localización y competitividad ante el nuevo escenario avícola”, que elaboraron María del Carmen Hernández Moreno y Miguel Angel Vázquez Ruiz, que se publicó en el Vol. XXI de la Revista Región y Sociedad, en 2009.
 - d.** “Aumenta lentamente la producción. El país, condenado a importar granos y cárnicos: USDA”, que se publicó en Noticias de México del 15 de noviembre de 2010, y se obtuvo de la página de Internet <http://impreso.milenio.com/node/8865477>.
 - e.** “Impulsa gobierno federal la exportación de productos avícolas mexicanos”, que publicó Pamela Jáquez Rodríguez el 14 de octubre de 2010, y que obtuvo de la página de Internet <http://www.CDJ.com.mx> el 17 de marzo de 2011.
 - f.** “Bachoco oficializa compra de Grupo Libra”, que se publicó el 15 de noviembre de 2008, y que obtuvo de la página de Internet <http://www.impreso.milenio.com>.
 - g.** “Costos de producción en la cría de pollos de engorde”, que elaboraron Rafael Orozco Campo, Rosana Meleán Romero y Guillermo Romero Medina y que publicó la Revista Venezolana de Gerencia, vol. 9, número 28, en 2004.
 - h.** “Precio mundial de alimentos crecen más de lo previsto” y “Comportamiento de precios y noticias en granos básicos”, que publicó el Servicio de Información e Inteligencia de los mercados del gobierno de Costa Rica en el Boletín No. 6, del 7 de diciembre de 2010.
 - i.** “Comodities a la alza” (copia parcial), que se publicó en el Boletín del mercado internacional al cierre del ejercicio de 2008-2009 que obtuvo de la página de Internet http://www.campomexicano.gob.mx/portal_siap/Integración/EstadisticaDerivada/ComercioExterior/Estudios/Boletines/int090627.pdf.

- j. "Sudáfrica-Importaciones de pollo", del 10 de noviembre de 2010 que obtuvo de la página de Internet http://www.meatradenewsdaily.co.uk/news/100310/south_africa_poultry_imports_.aspx.
 - k. "Los Estados Unidos inconformes por los pollos congelados", que publicó McGregor BFA Newswire-Sudáfrica del 27 de noviembre de 2009 y que obtuvo de la página de Internet http://www.meatradenewsdaily.co.uk/news/100310/south_africa_poultry_imports_.aspx.
- O. La noticias siguientes:
- a. "Bachoco venderá pollo a Japón", de El Economista del 23 de marzo de 2010.
 - b. "Tyson lidera exportación avícola", que publicó El Economista el 29 de abril de 2010.
 - c. "Rusia decide prohibir las importaciones de pollo de Estados Unidos", por Roberta Rampton del 31 de diciembre de 2009, que obtuvo de la página de Internet <http://www.reuters.com>.
 - d. "Rusia busca limpiar su paladar del pollo de los Estados Unidos", por Michael Schwartz del 20 de enero de 2010, que publicó "The New York Times".
 - e. "Rusia pone fin a la prohibición de importar aves de Estados Unidos", por Helena Bottemiller del 25 de junio de 2010 que obtuvo de la página de Internet <http://www.foodsafetynews.com/2010/06/russia-agrees-to-lift-ban-on-us-poultry-imports>.
 - f. "China aumenta las cuotas compensatorias a pollo de los Estados Unidos", por Hugh Collins del 27 de septiembre de 2010, que obtuvo de la página de Internet <http://www.dailyfinance.com>, y que consultó el 17 de febrero de 2011.
 - g. "China alega dumping e impone una cuota de 104% a las importaciones de pollo de los Estados Unidos de América", del 27 de septiembre de 2010, y que consultó el 17 de febrero de 2011 en la página de Internet <http://en.mercopress.com/2010/09/27/china-alleges-dumping-and-imposes-104-tariff-on-us-chicken-imports>.
 - h. "China impone cuotas compensatorias en productos de pollo de Estados Unidos" del 26 de septiembre de 2010 y que obtuvo de la página de Internet <http://www.chinadaily.com.cn>.
 - i. "Los exportadores de pollo estadounidenses enfrentan un doble reto", escrito por Ross Korves del 5 de marzo de 2010, y que obtuvo de la Página de Internet <http://www.truthabouttrade.org>.
 - j. "Ucrania desecha la investigación antidumping sobre pollo de los Estados Unidos" del 19 de octubre de 2010 que obtuvo de la página de Internet <http://www.thepoultrysite.com/poultrynews/21151/ukraine-drops-antidumping-case-over-us-chicken>.
- P. La NOM-030-ZOO-1995. Especificaciones y procedimientos para la verificación de carne, canales, vísceras y despojos de importación en puntos de verificación zoosanitaria que se publicó en el DOF el 17 de abril de 1996.
- Q. "Boletín macroeconómico del sector primario" que publicó la SAGARPA de noviembre de 2010 y febrero de 2011.
- R. Estimaciones que obtuvo de la SAGARPA sobre:
- a. la disponibilidad per cápita de carnes (bovino, porcino, ave, ovino, caprino y pavo) por kilogramos y habitantes, de 1990 a 2005; y
 - b. el Consumo Nacional Aparente (CNA) de carne de pollo en miles de toneladas, de 1990 a 2005.
- S. Los reportes:
- a. mensuales de la oferta y la demanda mundial del USDA de: granos forrajeros, maíz, trigo, soya, algodón y arroz de 2008 y de 2009, que elaboró la SAGARPA en marzo de 2011;
 - b. mensuales del "Livestock, dairy and poultry Outlook" del USDA, de las exportaciones de pollo de diciembre de 2009 a febrero de 2011; y
 - c. de oferta y demanda mundial de la producción y la evolución de los precios del maíz, la soya, el trigo y el cerdo del 9 de febrero de 2011, que elaboró el Consejo Mexicano de Porcicultura y que consultó en la página de Internet <http://www.cmp.org/granos/OFERTA%20Y%20DEMANDA%202009%20DE%20FEBRERO%202011.pdf>.
- T. Estudio denominado "Situación actual y perspectiva de precios de pasta de soya", que elaboró la Dirección de Análisis Económico y Sectorial de Fideicomisos Instituidos en relación a la Agricultura en agosto de 2008.

- U.** Los cuadros que obtuvo del World Agricultural Supply and Demand Estimates del USDA:
- a.** Producción trimestral de productos de animal en Estados Unidos de febrero de 2011 (UASDE 491-31); y
 - b.** Suministro de carne de Estados Unidos y uso de febrero de 2011 (UASDE 491-32).
- V.** Informes anuales de Industrias Bachoco de 2009 y 2010, incluidos los estados financieros consolidados de 2009 y los estados financieros de los 3 primeros trimestres de 2010, respectivamente.
- p.** Reliable Sales and Marketing de México
- 90.** El 14 y 29 de marzo de 2011 y el 8 de abril de 2011 compareció para presentar las pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Presentó:
- A.** Las copias certificadas de las escrituras públicas:
 - a.** 57 que otorgó el Notario Público 43 en Reynosa, Tamaulipas del 14 de septiembre de 1998, en la cual consta la legal existencia de la empresa y las facultades del administrador único para otorgar poderes, entre otros; y
 - b.** 76 otorgada por el Notario Público 210 en Reynosa, Tamaulipas del 5 de noviembre de 2010, en la cual consta el poder general para pleitos y cobranzas y actos de administración que otorgó a su representante.
 - B.** Las copias de cuatro cédulas y una credencial para votar.
 - C.** Operaciones de importación de los productos objeto de investigación en 2009 y de enero a septiembre de 2010.
 - D.** Precio de las importaciones de las mercancías investigadas en 2009 y de enero a septiembre de 2010.
 - E.** Ajustes al precio de importación de los productos objeto de investigación de enero a septiembre de 2010.
 - F.** Reconstrucción del precio de exportación (ventas al primer cliente no relacionado y compras al proveedor relacionado) de los productos investigados en 2009 y de enero a septiembre de 2010.
 - G.** Compras de los productos objeto de investigación en 2009 y de enero a septiembre de 2010.
 - H.** Copia de diversos pedimentos de importación que acompañó de la factura de venta y documentación comercial de febrero a septiembre de 2010 (excepto agosto).
 - I.** Copia parcial del balance general y estado de resultados del 1 de enero al 31 de diciembre de 2009, del último trimestre de 2009; y de los tres primeros trimestres de 2010.
- q.** Sigma Alimentos Congelados y Sigma Alimentos Importaciones
- 91.** El 30 de marzo de 2011 comparecieron para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestaron:
- A.** Las importaciones de Estados Unidos de los productos objeto de investigación que llevaron a cabo durante el periodo investigado no se realizaron en condiciones de dumping, ni causaron un daño a la rama de la producción nacional.
 - B.** Están vinculadas con un proveedor extranjero.
 - C.** Los productos investigados que se importan de Estados Unidos aun cuando tienen características y composición semejantes a los de producción nacional no realizan las mismas funciones ni son comercialmente intercambiables.
 - D.** Los productos investigados que importan no los comercializan ni venden directamente para el consumo humano. Los utilizan como materia prima en el proceso industrial de elaboración de carnes frías como salchichas y flautas de pollo. Los consumidores adquieren productos industrializados totalmente distintos a la carne de pollo.
 - E.** Los productos que fabrican se clasifican en los capítulos 16 y 19 de la TIGIE. Las partidas 1601 y 1602 se refieren a los embutidos y productos similares de carne.
 - F.** Los productos que importaron no corresponden a los productos objeto de esta investigación, por lo que no realizaron una estimación del margen de dumping, ni reconstruyeron el precio de exportación.
 - G.** La solicitud de inicio y los formularios que exhibieron las Solicitantes contravienen el Acuerdo Antidumping, la LCE y el RLCE respecto de la clasificación de la información. Excluyeron párrafos y frases completas en la versión pública y no presentaron un resumen lo suficientemente detallado que permita una comprensión razonable del asunto, lo que las dejó en estado de indefensión.

92. Presentaron:

- A.** Los documentos que se mencionan en las literales H; y M inciso b de los puntos 78 y 89 de esta Resolución, respectivamente.
- B.** Operaciones de importación de las mercancías investigadas de Sigma Alimentos Congelados (de octubre de 2009 a septiembre de 2010) y Sigma Alimentos Importaciones (de febrero a septiembre de 2010).
- C.** Precio de importación de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- D.** Compras de los productos investigados para bienes terminados de Sigma Alimentos Importaciones de mayo y de septiembre a noviembre de 2010; y de Sigma Alimentos Congelados de septiembre de 2009, y marzo, junio, octubre y diciembre de 2010.
- E.** Copia de diversas facturas que amparan las compras y ventas que realizaron de los productos objeto de investigación a diversas empresas durante 2009 y 2010.
- F.** Especificaciones técnicas de los productos que importan: cuarto trasero de pollo fresco con hueso; muslo de pollo fresco con hueso; y muslo de pollo sin hueso y sin piel congelado.
- G.** Los artículos titulados:
 - a.** "Tendencias en el consumo de carne de pollo en las Américas 2010", que obtuvieron de la página de Internet <http://www.elsitioavicola.com/articles/1879/tendencias-en-el-consumo-de-carne-de-pollo-en-las-americas-2010>.
 - b.** "El sistema de producción avícola de carne. El modelo americano", que elaboró Edgar O. Oviedo, que publicó la Fundación Española para el Desarrollo de la Nutrición Animal en noviembre de 2009 y que obtuvieron de la página de Internet http://www.produccion-animal.com.ar/produccion_avicola/91-eeuu.pdf.
- H.** Requisitos zoonosanitarios para importar los productos objeto de investigación de la SAGARPA del 11 de enero de 2011.
- I.** Copia de diversos pedimentos de importación de Sigma Alimentos Importaciones de febrero a diciembre de 2010; y de Sigma Alimentos Congelados de 2006 a 2010.

r. Smart & Final del Noroeste

93. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó los argumentos que se mencionan en las literales de la A a la T del punto 68 de esta Resolución.

94. Presentó:

- A.** Los documentos que se mencionan en las literales de la D a la M del punto 69 de esta Resolución.
- B.** Operaciones de importación de las mercancías investigadas de enero de 2007 a diciembre de 2010.
- C.** Precio de importación y ajustes de los productos investigados de 2007 a 2010.
- D.** Estructura corporativa del Grupo Calimax, S.A. de C.V.
- E.** Estados financieros dictaminados para los ejercicios fiscales de 2007 a 2009 y balance general, estado de resultados, variaciones en el capital contable y flujos de efectivo al 31 de diciembre de 2009 y 2010.
- F.** Diversos pedimentos de importación con la factura y documentación comercial anexa de 2007 a 2010.

s. Sukarne

95. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A.** Los argumentos que se mencionan en la literal G del punto 70 de esta Resolución.
- B.** La producción nacional de los productos investigados no satisface la demanda nacional de las mercancías investigadas.
- C.** Bachoco no es representativa de la rama de producción nacional, toda vez que no representa el 25% de la misma.

- D. La información pública de Bachoco demuestra que a pesar de la crisis, el incremento del precio de los granos, la inflación y la pérdida de poder adquisitivo durante el periodo analizado incrementó su precio y volumen de ventas de los productos investigados, incluso en una proporción mayor al mercado. Sus costos se incrementaron en cierta medida y la afectación que sufrió en sus utilidades se debe al costo integral de financiamiento, producto de su estrategia financiera y de coberturas.
- E. El crecimiento de las importaciones tiene que ver con las preferencias del consumidor en la frontera, que prefiere pollo importado por calidad, disponibilidad, presentación y aspecto.

96. Presentó:

- A. Los documentos que se mencionan en las literales G incisos a, d y e, y H; y P de los puntos 78 y 89 de esta Resolución, respectivamente.
- B. Operaciones de importación de los productos investigados de enero de 2007 a septiembre de 2010.
- C. Precio de importación de los productos investigados y ajustes de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- D. Resumen de las compras y ventas de los productos investigados de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- E. Reconstrucción del precio de exportación (ventas al primer cliente no relacionado y compras al proveedor relacionado) de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- F. Estados financieros auditados de 2009 y 2010; estado de resultados trimestrales de junio de 2009 a diciembre de 2010.
- G. Directorio de proveedores.
- H. Las presentaciones tituladas:
 - a. "Aves de corral: Comparación global 2007", que realizó con información de la FAO, del Market Analysis and Research del International Trade Centre y de la United Nations Statistics Division; y
 - b. "La importancia del mercado de cárnicos en el mercado interno. Productos nacionales vs. productos importados", de la Secretaría del 13 de julio de 2009.
- I. El artículo denominado "Peligra el abasto de pollo barato a la frontera", que publicó El Diario el 24 de febrero de 2011.
- J. Estadísticas en toneladas de la producción, consumo, exportación, importación e inventario de la carne de bovino, porcino y pollo de diversos países del mundo, incluido México de 2000 a 2010 y proyecciones para 2011 del USDA.
- K. Empresas productoras líderes de pollo en engorda que publicó la revista Industria Avícola, página 21, en enero de 2010 y que obtuvo de la página de Internet <http://www.WATTAgNet.com>.
- L. Informe de ventas por destino de los productos investigados de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- M. Copia de diversos pedimentos de importación del periodo analizado con su documentación comercial anexa.

t. Tyson de México

97. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A. Es un productor de las mercancías objeto de investigación. Sin embargo, durante el periodo investigado importó pequeños volúmenes para complementar la oferta de productos al consumidor mexicano. Únicamente importó la mercancía objeto de investigación de Estados Unidos. No adquirió mercancía de producción nacional. Compró los productos objeto de investigación a una empresa exportadora con la que está vinculada.
- B. No dispone de la información sobre el mercado internacional de pollo, sin embargo, el USAPEEC atendió este tema. Para responder el apartado del mercado nacional del formulario remite al escrito que presentó el USAPEEC.
- C. Para el cálculo del precio de exportación reconstruido y del margen de dumping remite a la respuesta al formulario que presentó Tyson Foods.

98. Presentó:

- A.** Operaciones de importación de las mercancías investigadas de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- B.** Compras de los productos investigados que se importaron puestos en la frontera con México en febrero y marzo de 2010.
- C.** Integración del costo de entrada a México de los productos objeto de investigación que importó en diciembre de 2009 y enero de 2010.
- D.** Copia de diversos pedimentos de importación que acompañó de la factura y documentación comercial de diciembre de 2009 y enero de 2010 de una comercializadora.
- E.** Copia de diversas facturas que Tyson Foods expidió a una comercializadora de diciembre de 2009 y de enero a marzo de 2010.

2. Exportadoras**a. AJC International**

99. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A.** El argumento que se menciona en la literal C del punto 101 de esta Resolución.
- B.** Que es una empresa comercializadora de las mercancías investigadas.

100. Presentó:

- A.** Precio de exportación de los productos investigados y ajustes de octubre de 2009 a septiembre de 2010
- B.** Estructura corporativa.
- C.** Canales de distribución de los productos investigados.
- D.** Estados financieros combinados de AJC International Trading Corporation y sus subsidiarias al 1 de agosto de 2009 y al 31 de julio de 2010.
- E.** Asociaciones de carne.
- F.** Fracciones arancelarias de pollo y pavo de diversos países.
- G.** Códigos de los productos investigados.
- H.** Manual para completar una hoja de trabajo que elaboró la empresa.
- I.** Copia de diversas facturas de diversos meses del periodo investigado.

b. Cervantes Distributors

101. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A.** Es una empresa estadounidense que durante el periodo objeto de investigación exportó pierna y muslo de pollo a México. No tiene empresas subsidiarias, pero está vinculada con una empresa mexicana que importa los productos investigados.
- B.** Es una empresa comercializadora, por tanto, no puede reportar información sobre producción ni capacidad instalada para la elaboración de las mercancías investigadas. Únicamente vende los productos objeto de investigación en los mercados de Estados Unidos y México. No realiza ventas de exportación a terceros mercados.
- C.** Se adhiere a la información que presentó el USAPEEC sobre la capacidad instalada de la industria de Estados Unidos para producir la mercancía objeto de investigación y sobre el mercado internacional de pollo.
- D.** Los precios de venta de los productos objeto de investigación están dados en el curso de operaciones comerciales normales, por tanto, constituyen una base razonable y adecuada para calcular el valor normal.
- E.** Los precios y términos de venta son iguales para los clientes vinculados y no vinculados, por lo que dicha vinculación no motivó para que los precios de venta estén distorsionados, toda vez que no existe arreglo compensatorio de precios, y no es necesaria la reconstrucción del precio de exportación.

102. Presentó:

- A.** Ventas totales de las mercancías investigadas de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- B.** Costos totales de producción de las mercancías investigadas.
- C.** Copia de diversas facturas de compra de los productos objeto de investigación de 2007 a 2010 que acompañó de su documentación anexa.

c. Delato

103. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A.** Los argumentos que se mencionan en las literales C a la E del punto 101 de esta Resolución.
- B.** Utiliza también la denominación DBA Am-Mex Services que es una figura jurídica conocida como "doing bussiness name" o "business name" equivalente al nombre comercial o como la conoce el público.
- C.** Es una empresa comercializadora de la mercancía objeto de investigación. No tiene empresas subsidiarias. Está vinculada con un importador mexicano.
- D.** Exportó únicamente a México la mercancía objeto de investigación de octubre de 2009 a septiembre de 2010.

104. Presentó:

- A.** Ventas a México de los productos investigados de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- B.** Precio de exportación de los productos investigados durante el periodo investigado.
- C.** Precios en el mercado de Estados Unidos de los productos investigados durante el periodo investigado.
- D.** Costos totales de producción de las mercancías investigadas de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- E.** Valor reconstruido de las mercancías investigadas de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- F.** Ventas totales de los productos investigados de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- G.** Copia de diversas facturas de venta de los productos investigados de octubre de 2009 a septiembre de 2010.

d. Fiesta Trade

105. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A.** Es una empresa estadounidense comercializadora de pierna y muslo de pollo. Exportó a México los productos objeto de investigación durante el periodo investigado. No tiene empresas subsidiarias ni sucursales, tampoco está vinculada con empresa importadora o exportadora alguna.
- B.** Los argumentos de las Solicitantes respecto del valor normal de los productos objeto de investigación que se señalan en las literales de la A a la J del punto 23 de la Resolución de Inicio son falsos.
- C.** Las Solicitantes señalan que obtuvieron el precio de exportación a México de los productos objeto de investigación, de un listado de las operaciones de importación que se realizaron durante el periodo de investigación que proponen, pero no indican la fuente, lo que deja en estado de indefensión.
- D.** En su carácter de comercializadora, el costo producción de los productos investigados es el costo de adquisición, por lo que al realizar las ventas a un precio superior, no incurre en dumping.
- E.** Las restricciones que pudieran tener los productos investigados originarios de Estados Unidos en otros países no es ni ha sido determinante para aumentar las exportaciones a México.
- F.** Las Solicitantes aceptan que "La productividad de la industria de pierna y muslo de pollo ha variado, pero en general ha ido a la alza porque ha tenido que realizar diversos ajustes para reducir los costos, por ejemplo, en el personal, y se ha organizado diferente para mejorar su productividad" por lo que no puede haber daño.
- G.** Bachoco expuso en sus estados financieros de 2007 a 2009 un constante crecimiento en sus instalaciones, mejoras en la tecnología que utiliza en sus procesos de producción, aumento considerable en las ventas de pollo, inversiones de expansión importantes y aumento en el número de sus empleados de poco más de 21 mil al inicio del 2007 a más de 25 mil en el 2010 y en ninguno de sus informes de administración menciona afectación económica alguna por las importaciones de pollo de Estados Unidos.

106. Presentó:

- A.** Ventas totales a México de los productos investigados de 2007 a 2009 y de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
 - B.** Precio de exportación de pierna y muslo de pollo y ajustes de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- e.** Frontier Foods

107. El 17 de marzo de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A.** Es distribuidor de los productos objeto de investigación, está vinculado con diversos proveedores nacionales y extranjeros. Vende las mercancías investigadas en El Paso, Texas y en Ciudad Juárez, Chihuahua.
- B.** Las exportaciones de los productos objeto de investigación que realiza son para abastecer el mercado de la franja fronteriza del norte de México, toda vez que los productos nacionales similares no son suficientes para satisfacer la demanda y su precio es superior debido al costo del flete.

108. Presentó:

- A.** Ventas a México y Estados Unidos durante el periodo de investigación.
- B.** Precio de exportación de los productos investigados de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- C.** Ventas totales del corporativo durante el periodo investigado.
- D.** Copia de diversas facturas de compra de pierna y muslo de pollo durante el periodo investigado.
- E.** Facturas de venta de las mercancías investigadas; y una relación de las mismas por comprador de octubre de 2009 a septiembre de 2010.

f. Interra International

109. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A.** No está vinculada con los exportadores mexicanos.
- B.** Los argumentos que se mencionan en las literales B y C del punto 101 de esta Resolución.

110. Presentó:

- A.** Ventas totales de las mercancías investigadas durante el periodo investigado.
- B.** Precio de exportación y ajustes de los productos investigados del periodo investigado.
- C.** Costos totales de producción de las mercancías investigadas de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- D.** Valor reconstruido en el país de origen.
- E.** Copia de diversas facturas de compra y venta del periodo investigado.
- F.** Dos cartas del 23 de marzo y 4 de abril de 2011 en las que consta el cálculo de los intereses y la cobertura de seguro de crédito interno, respectivamente.
- G.** Cargo por seguro a diversos países del mundo de enero, febrero y agosto de 2010.
- H.** Declaración de ingresos de octubre a diciembre de 2009; y de enero a septiembre de 2010.

g. J.E.T. Wholesale

111. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó los argumentos que se mencionan en las literales de la A a la G del punto 105 de esta Resolución.

112. Presentó:

- A.** Ventas totales del corporativo.
- B.** Ventas de los productos investigados de 2007 a 2009 y de enero a septiembre de 2010.
- C.** Reconstrucción del precio de exportación (ventas al primer cliente no relacionado).
- D.** Precios en Estados Unidos y ajustes de las mercancías investigadas del periodo investigado.

h. Larroc

113. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A.** Los argumentos que se mencionan en las literales D, E, F e I del punto 70 de esta Resolución.
- B.** Está vinculada con dos importadoras, sin embargo, no fija directriz alguna para que le compren los productos objeto de investigación.
- C.** Tiene derecho a que se le calcule un margen de dumping individual de discriminación de precios.

114. Presentó:

- A.** Precio de exportación de los productos investigados y ajustes de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- B.** Ventas totales de las mercancías investigadas de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- C.** Valor reconstruido para varios códigos de producto.
- D.** Estados financieros de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- E.** Líneas de producto.
- F.** Diagrama de flujo del proceso de distribución del pollo.
- G.** Copia de diversas órdenes de compra y facturas de compra y venta del periodo investigado.

i. McKenna Brothers

115. El 14 y 29 de marzo y el 8 de abril de 2011 compareció para presentar la siguiente información. Presentó:

- A.** El certificado de constitución de la empresa del 24 de febrero de 1999.
- B.** La copia certificada de la escritura pública 9,734 que otorgó el Notario Público No. 210 en Reynosa, Tamaulipas del 24 de septiembre de 2008, en la que consta el poder general para pleitos y cobranzas y actos de administración que la empresa otorgó a su representante.
- C.** Copias de:
 - a.** cuatro cédulas; y una credencial para votar.
 - b.** diversas facturas de venta de enero a septiembre de 2010 excepto agosto, con documentación comercial anexa.
 - c.** la declaración de impuestos 2009.
- D.** Precio de venta totales de los productos investigados en 2009 y de enero a septiembre de 2010.
- E.** Precio de exportación y ajustes de las mercancías investigadas de 2009 y de enero a septiembre de 2010
- F.** Reconstrucción del precio de exportación (ventas al primer cliente no relacionado y compras al proveedor relacionado) de 2009 y de enero a septiembre de 2010.
- G.** Ventas totales de las mercancías investigadas de 2009 y de enero a septiembre de 2010.

j. Northern Beef

116. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A.** El argumento de la literal C del punto 101 de esta Resolución.
- B.** Es una empresa que exporta a México los productos investigados. No está relacionada con sus proveedores, importadores o clientes, ni con los productores de las mercancías investigadas. Vende la mercancía objeto de esta investigación a distribuidores y minoristas "retailers" directamente de sus inventarios; y mediante transacciones "back-to-back".
- C.** No vendió a México la mercancía objeto de investigación por debajo de su valor normal. La Secretaría debe concluir esta investigación sin imponer cuotas compensatorias a las exportaciones que realizó.

117. Presentó:

- A.** Exportaciones totales de la industria de pollo de Estados Unidos.
- B.** Inventarios (de diciembre de 2008 a septiembre de 2010), y exportaciones a México y totales de la mercancía investigada de octubre de 2008 a septiembre de 2010.
- C.** Ventas totales a México y otros mercados de las mercancías investigadas de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- D.** Estados financieros auditados al 2 de enero 2010.
- E.** Costo de producción de las mercancías investigadas.
- F.** Precios de exportación a México de las mercancías investigadas de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- G.** Clientes mexicanos de los productos investigados de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- H.** Copia de una factura de venta del 11 de diciembre de 2009 y documentación comercial anexa.
- I.** Programa SAS que utilizó para el cálculo del margen de dumping y la metodología y resultados del cálculo con el programa referido.
- J.** Hoja de trabajo para calcular los gastos generales, de administración y financieros de los productos objeto de investigación.

k. O.K. Foods

118. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A.** El argumento que se señala en la literal C del punto 101 de esta Resolución.
- B.** Es una empresa productora y exportadora de los productos objeto de esta investigación. No tiene clientes relacionados domésticos ni de exportación. Tampoco adquirió insumos de partes relacionadas.
- C.** En la Resolución de Inicio la Secretaría debió señalar los motivos por los cuales consideró necesario ampliar el periodo analizado, toda vez que abarca 3 años y nueve meses cuando generalmente debe comprender 3 años, de conformidad con el artículo 65 del RLCE.

119. Presentó:

- A.** Ventas totales del corporativo.
- B.** Ventas totales a México y otros mercados durante el periodo de investigación.
- C.** Ventas totales de las mercancías investigadas y no investigadas.
- D.** Precio de exportación y ajustes de los productos investigados de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- E.** Costos totales de producción (costo de producción más gastos generales) de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- F.** Capacidad instalada para la elaboración de las mercancías investigadas de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- G.** Indicadores económicos de octubre 2007 a septiembre de 2010.
- H.** Estados financieros auditados a mayo de 2008, 2009 y mayo de 2010.
- I.** Clientes de los productos investigados.

l. Peco Foods

120. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A.** Los argumentos que se mencionan en las literales D, E, F e I; y C de los puntos 70 y 101 de esta Resolución, respectivamente.
- B.** Es un productor estadounidense de pierna y muslo de pollo que no exporta directamente sus productos a México, sino que los vende a empresas comercializadoras. No está vinculada con importador mexicano alguno de los que se mencionaron en la solicitud de inicio.

121. Presentó:

- A.** Producción, capacidad instalada y su utilización por industria y empresa para elaborar las mercancías investigadas de 2007 a 2009 y de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- B.** Ventas totales a México y otros mercados de las mercancías investigadas de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- C.** Indicadores económicos de la industria de pollo de Estados Unidos de 2007 a 2009 y de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- D.** Indicadores económicos de las mercancías investigadas de la empresa de 2008 y 2009 y de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- E.** Precio de exportación de los productos objeto de investigación del periodo investigado.
- F.** Precios de venta de los productos investigados en Estados Unidos.
- G.** Costos totales de producción de las mercancías investigadas.
- H.** Valor reconstruido de los productos investigados.

m. Perdue Farms**122. El 10 y el 30 de marzo de 2011 manifestó lo siguiente:**

- A.** El argumento que se señala en la literal C del punto 101 de esta Resolución, en todo lo que le pueda beneficiar.
- B.** La autoridad investigadora le negó amplia oportunidad para presentar las pruebas correspondientes al primer periodo probatorio, toda vez que le otorgó un plazo menor a 30 días. Además, no le otorgó los días de prórroga que solicitó y que justificó ampliamente; es decir, le negó el derecho de defensa.
- C.** La Secretaría en casos anteriores (por ejemplo, en la investigación antidumping de poliestireno, expediente 32/98), concedió prórrogas para presentar los argumentos y las pruebas a las empresas exportadoras a las que no notificó el inicio del procedimiento.
- D.** Aun cuando es productor y exportador de las mercancías investigadas, no fue señalada por las Solicitantes y, por tanto, no se le notificó el inicio de este procedimiento ni se le corrió traslado de la versión pública de la solicitud y sus anexos.

n. Pilgrim's Pride Corporation

123. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A.** Los argumentos que se mencionan en las literales de la E a la H y de la N a la T del punto 88 de esta Resolución.
- B.** Está vinculada con una productora y una comercializadora. Durante el periodo analizado exportó los productos objeto de esta investigación.
- C.** Está afiliada al USAPEEC por lo que confirma y hace suyos los argumentos que éste manifieste en el presente procedimiento.
- D.** Realizó ventas de los productos objeto de esta investigación a partes relacionadas y no relacionadas, sin embargo, no hay diferencia en los precios y términos de venta.
- E.** Las importaciones de pierna y muslo de pollo originarias de Estados Unidos son necesarias para el mercado mexicano, ya que evitan un desabasto.

124. Presentó:

- A.** Los documentos que se mencionan en las literales H; y H, I, J incisos b, c y d, M, N excepto el inciso c, O, Q, S incisos a y c, T, U y V de los puntos 78 y 89 de esta Resolución, respectivamente.
- B.** Ventas totales del corporativo.
- C.** Ventas totales a México y otros mercados de las mercancías investigadas durante el periodo de investigación.
- D.** Precio de exportación y ajustes de los productos investigados del periodo investigado.
- E.** Reconstrucción del precio de exportación (ventas al primer cliente no relacionado y compras al proveedor relacionado) de los productos investigados.

- F. Precios de las mercancías investigadas en Estados Unidos de septiembre de 2009 a septiembre de 2010.
- G. Capacidad Instalada para la elaboración de las mercancías investigadas de la industria y de la empresa de febrero de 2008, 2009 y de 2010.
- H. Indicadores económicos de la industria de pollo de Estados Unidos.
- I. Balance general consolidado del 27 de septiembre de 2008 al 26 de septiembre de 2009 y estados financieros consolidados del 27 de septiembre de 2007 al 26 de septiembre de 2009.
- J. Diagramas de los canales de distribución.
- K. Códigos de producto que exportó a México incluidas sus especificaciones.
- L. Precios de transferencia de las operaciones que realizó en 2009 Pilgrim's Pride México con partes relacionadas residentes en el extranjero de abril de 2010.
- M. Sistemas de presentación del dictamen contable de 2009 de Pilgrim's Pride México.

o. Raymond J. Adams

125. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A. No respondió diversas preguntas del formulario porque no fue notificada del inicio de este procedimiento. Además, no cuenta con sistemas adecuados para recopilar la información que se solicita dentro del plazo que se concedió.
- B. Es una empresa matriz que no tiene subsidiarias. Está vinculada con comercializadoras mexicanas que distribuyen directamente en México los productos investigados.
- C. Las ventas a clientes relacionados se realizan a precios de mercado aplicables a clientes no relacionados y anualmente se realizan los estudios de precios de transferencia requeridos.
- D. No cuenta con información sobre la capacidad instalada de la industria, indicadores económicos y características del mercado internacional de la industria de pierna y muslo de pollo.

126. Presentó:

- A. Ventas a México y otros mercados de las mercancías investigadas de septiembre de 2009 a octubre de 2010.
- B. Ventas totales del corporativo.
- C. Indicadores económicos de la exportadora en relación con los productos investigados de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- D. Precio de exportación de los productos investigados de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- E. Precios en el mercado de Estados Unidos de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- F. Clientes mexicanos de las mercancías investigadas.
- G. Balance general y estado de resultados del primer semestre de 2009 y de 2010.

p. Robinson & Harrison

127. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A. El argumento que se señala en la literal C del punto 101 de esta Resolución.
- B. Es una empresa estadounidense que comercializa los productos objeto de investigación. Exportó directamente a México pierna y muslo de pollo durante el periodo investigado.
- C. No vendió a México las mercancías objeto de investigación por debajo de su valor normal. No está vinculada con sus proveedores en Estados Unidos. Está relacionada con una empresa mexicana que importa las mercancías investigadas.

128. Presentó:

- A. Ventas a México y otros mercados de las mercancías investigadas durante el periodo investigado.
- B. Reconstrucción del precio de exportación (ventas al primer cliente no relacionado y compras al proveedor relacionado).

- C. Costos totales de producción de las mercancías investigadas.
- D. Precios en Estados Unidos de los productos investigados de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- E. Precio de exportación de las mercancías investigadas de octubre de 2009 a abril de 2010.
- F. Canales de distribución en Estados Unidos y en México de las mercancías investigadas.
- G. Copia de los estados financieros auditados de 2009 y 2010.
- H. Copia de los estados financieros de 2008 y 2009 de un importador afiliado.
- I. Clientes a quienes vendió la mercancía investigada de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- J. Una factura de venta del 19 de octubre de 2009 y su documentación comercial anexa.
- K. Copia de una nota promisoría del 17 de diciembre de 2009 y la tasa de interés aplicable.
- L. Hoja de trabajo del cálculo de los ajustes que aplicó al precio de exportación a México.
- M. Programa SAS que utilizó para calcular el margen de dumping, la metodología y los resultados.

q. Sanderson

129. El 30 de marzo de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A. Los argumentos que se mencionan en las literales de la D a la F e I; y C de los puntos 70 y 101 de esta Resolución, respectivamente.
- B. Es una empresa afiliada al USAPEEC. No está vinculada con importador mexicano alguno.

130. Presentó:

- A. Capacidad instalada para la elaboración de las mercancías investigadas de 2007 a 2009 y de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- B. Indicadores de la industria de Estados Unidos de 2007 a 2009 y de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- C. Indicadores económicos de la exportadora de 2007 a 2009 y de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- D. Ventas totales del corporativo.
- E. Ventas a México y otros mercados de las mercancías investigadas durante el periodo de investigación.
- F. Precio de exportación y ajustes de los productos investigados de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- G. Precios de venta y ajustes en Estados Unidos de las mercancías investigadas de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- H. Costos totales de producción (costo de producción más gastos generales) de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- I. Valor reconstruido de las mercancías investigadas.
- J. Estados financieros consolidados y auditados al 31 de octubre de 2008, 2009 y 2010 (Boletín 10-K); y estados financieros consolidados al 31 de enero y al 31 de julio de 2009 y al 31 de enero, al 30 de abril y al 31 de julio de 2010 (Boletín 10-Q).
- K. Cálculo del margen de dumping por código de producto.
- L. Descripción de los códigos de producto.

r. Simmons

131. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A. El argumento que se señala en la literal C del punto 101 de esta Resolución.
- B. Es un productor estadounidense de los productos objeto de investigación. No está relacionado con algún importador. Está integrada verticalmente en la producción de pollo.
- C. Utiliza un sistema de costos estándar por libra para las aves vivas. El costo del ave viva se asigna a la pechuga (la "mitad frontal") y al trasero (la "mitad trasera") de la carne con base en su rendimiento. El costo de la carne se asigna a los diferentes productos (pechuga, cuartos de pierna, alas, etc.) de acuerdo con su valor de mercado.

132. Presentó:

- A.** Ventas de exportación y de Estados Unidos de las mercancías investigadas de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- B.** Costos de producción y valor reconstruido de las mercancías investigadas.
- C.** Canales de distribución de la mercancía investigada en el mercado de Estados Unidos y en México de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- D.** Capacidad instalada de la empresa para elaborar los productos investigados.
- E.** Indicadores económicos de la exportadora con relación a las mercancías investigadas.
- F.** Ventas totales del corporativo.
- G.** Costos de producción mensual de los productos objeto de investigación de noviembre de 2009 a septiembre de 2010.
- H.** Estados financieros auditados de Simmons y sus afiliadas para 2009 y de octubre de 2009 a septiembre de 2010; y balance general combinado al 2 de enero de 2010 y al 3 de enero de 2009.
- I.** Cálculo del margen de dumping.
- J.** Clientes en Estados Unidos a quienes vendió los productos investigados.
- K.** Correo electrónico del Wells Fargo Bank, N.A. ("Wells Fargo Bank") del 29 de octubre de 2009 sobre la tasa de interés y la línea de crédito.
- L.** Programa SAS que utilizó para calcular el margen de dumping y sus resultados.
- M.** Hojas de trabajo de los gastos de congelamiento y flete con datos del sistema de contabilidad; y un ejemplo del cálculo de los costos.
- N.** Metodología del cálculo de la variación de los costos de la carne de pollo, de los materiales y componentes directos y de la mano de obra de enero a septiembre de 2010.

s. Tyson Foods

133. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A.** El argumento que se señala en la literal C del punto 101 de esta Resolución.
- B.** Es una empresa matriz que produce y exporta a México los productos objeto de investigación. No está relacionada con algún productor estadounidense de pollo. Está integrada verticalmente en el proceso de producción de pollo.
- C.** Los precios y términos de venta a compañías relacionadas en Estados Unidos y a los mercados de exportación se realizan sobre bases similares a sus ventas a clientes no relacionados.
- D.** Las ventas en Estados Unidos de productos similares a los que exportó a México son representativas y se dieron en el curso de operaciones comerciales normales.

134. Presentó:

- A.** Costo de producción de las mercancías investigadas.
- B.** Ventas en México y otros mercados de los productos investigados de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- C.** Canales de distribución de las mercancías objeto de investigación.
- D.** Capacidad instalada para producir las mercancías investigadas.
- E.** Indicadores económicos de la empresa en relación con los productos investigados.
- F.** Estructura corporativa.
- G.** Copia de los estados financieros auditados de 2009 y 2010 (Boletín 10-K).
- H.** Balance general y estado de resultados al 31 de diciembre de 2010 de su comercializadora.
- I.** Clientes a quienes vendió los productos investigados.
- J.** Hoja de trabajo de los cálculos de gastos por seguro.
- K.** Copia de facturas de compra y venta de diciembre de 2009 y abril de 2010 que acompañó de las impresiones de pantalla de su sistema contable.

- L. Diversas notas de crédito por seguro interno del 30 de julio de 2009.
- M. Correo electrónico del 29 de octubre de 2009 del JPMorgan Chase Bank, N.A.
- N. Programa SAS para calcular el margen de dumping y sus resultados.

t. United Products

135. El 18 y 29 de marzo de 2011 compareció para presentar las pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Presentó:

- A. Ventas a México y otros mercados de las mercancías investigadas de septiembre de 2009 a octubre de 2010.
- B. Exportaciones de pierna y muslo de pollo frescos de agosto de 2009 a septiembre de 2010; y congelados de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- C. Indicadores de la industria de pollo de Estados Unidos y de la empresa.
- D. Estado de pérdidas y ganancias de 2009 y 2010.
- E. Copia de diversas facturas de venta de agosto de 2009 a septiembre de 2010.

u. USAPEEC

136. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A. Es una asociación de exportadores de pierna y muslo de pollo de Estados Unidos. Sus miembros exportaron a México los productos objeto de investigación durante el periodo analizado.
- B. Los miembros del USAPEEC no incurrir en práctica desleal de comercio internacional alguna, en virtud de que sus exportaciones a México de pierna y muslo de pollo no se realizan en condiciones de dumping ni causan daño a la producción nacional.
- C. La Secretaría identificó de manera inexacta a la rama de producción nacional. Patsa y Buenaventura carecen de legitimidad y representatividad para que solicitaran el inicio de este procedimiento, toda vez que no pueden acreditar un daño causado por las importaciones de los productos investigados, en virtud de que no concurren a sus mercados. Puebla y Chiapas no figuran como destinos de las importaciones de los productos investigados, además Patsa y Buenaventura no tienen presencia en la frontera norte de México, por tanto, la demanda de este mercado no está cubierta por estos productores nacionales. Si se elimina de la rama de producción nacional a las dos productoras referidas, Bachoco no acreditaría ser representativa de la producción nacional de los productos investigados.
- D. La Secretaría al iniciar este procedimiento incurrió en violaciones procesales en la determinación de los periodos de investigación y analizado, en contravención a lo dispuesto en la legislación aplicable a la materia y a la práctica administrativa de la autoridad, que dieron como resultado la ausencia de las pruebas correspondientes al periodo de abril a septiembre de 2010. Además, no hay motivación para considerar un periodo analizado mayor a 36 meses.
- E. Las importaciones de pierna y muslo de pollo de Estados Unidos no concurren a los mismos mercados que los productos nacionales. Las exportaciones de pollo fresco de Estados Unidos se destinan principalmente al mercado del norte de México que adquiere entre el 58 y el 60% de las importaciones definitivas. Los consumidores actuales o potenciales no son los mismos, ni tampoco utilizan los mismos canales de distribución.
- F. En 2007 estaba vigente la salvaguarda por lo que la información de ese año está distorsionada. Al eliminarse la medida, las importaciones se incrementaron a causa de la mayor integración comercial entre los dos países, por eso el periodo analizado no debió incluir ese año.
- G. El aumento de las importaciones de los productos investigados en 2008 fue por la conclusión de la vigencia de la salvaguarda bilateral que México impuso a las mercancías investigadas. El volumen de las importaciones que se realizaron con la medida de salvaguarda estaban autorizadas y no se consideraban como factor de daño serio a la producción nacional de pierna y muslo de pollo.
- H. El crecimiento de las importaciones también tiene que ver con las preferencias del consumidor en la frontera norte de México, que prefiere pollo importado por calidad, disponibilidad, presentación y aspecto.

- I. El precio de las importaciones de los productos objeto de investigación no tiene efecto sobre los precios de los productos nacionales. Han tenido el mismo comportamiento que los precios de venta al consumidor en México ya que están determinados por los alimentos para la engorda de los pollos vivos.
- J. Cuando el precio del pollo entero es alto, no se trocea y los comercializadores no pueden conseguir pierna ni muslo con los productores nacionales. Si no hubiera importaciones de Estados Unidos habría desabasto en el norte de México.
- K. El mercado nacional enfrenta problemas para la distribución de la pierna y el muslo de pollo frescos y congelados. Al productor nacional le resulta más rentable vender su producto fresco porque invertir en congelación genera gastos adicionales.
- L. La Secretaría omitió analizar otros factores de daño relevantes que afectan el mercado de los productos objeto de investigación: la crisis mundial, el alza generalizada de los precios de los granos que sirven de alimento para las aves, la contracción en el poder adquisitivo de la población, los problemas de tipo cambiario, la sobreoferta, la diferencia cambiaria y la desaceleración económica mundial, son factores que contribuyeron a la disminución de la rentabilidad de las empresas avícolas.
- M. La determinación de la cuota compensatoria a los productos objeto de investigación es contraria al interés público, toda vez que afectaría al consumidor perteneciente a las clases desprotegidas.
- N. De acuerdo con información de la UNA y con los informes anuales de Bachoco esta empresa ha experimentado un crecimiento en sus ventas.

137. Presentó:

- A. Los documentos que se mencionan en la literal M incisos b y f del punto 89 de esta Resolución.
- B. Capacidad instalada de la industria de Estados Unidos para producir las mercancías objeto de investigación de enero de 2007 a septiembre de 2010.
- C. Indicadores de la industria de Estados Unidos de enero de 2007 a septiembre de 2010.
- D. Notas de los indicadores económicos de la industria de pollo de Estados Unidos, con información que consultó en las páginas de Internet <http://www.fas.usda.gov/psdonline/psdQuery.aspx> y <http://www.gtis.com/gta/> y en los USDA Poultry Slaughter Annual Summary 2007, 2008 y 2009.
- E. Compendios de los Indicadores Económicos del Sector Avícola 2009, 2010 y 2011 de la UNA.
- F. Los artículos siguientes:
 - a. "Evaluación de tres niveles de pigmento de flor de cempasúchil (*Tagetes erecta*) sobre la pigmentación de la piel en pollos de engorda" de Miguel Martínez Peña, et al. México, 2004 que publicó la "Revista Mexicana de Ciencias Pecuarias".
 - b. "Pronóstico y análisis de simulación del consumo de carne en México basado en cortes populares de carne: Efectos sobre las exportaciones estadounidenses", de López José A. y Malaga, Jaime E. Department of Agricultural & Applied Economics Texas Tech University, 2009.
 - c. "Efectos del incremento de los precios de los alimentos sobre la pobreza en México", de Valero-Gil, Jorge N. y Valero, Magali. Agricultural Economics No. 39, 2008.
- G. Informes anuales 2007, 2008 y 2009; y del tercer trimestre de 2010 de Industrias Bachoco (incluidos los estados financieros consolidados de Bachoco y sus subsidiarias de 2006 a 2009).
- H. Copia de las páginas 18 y 45 del Decreto de salvaguarda que se publicó en el DOF el 25 de julio de 2003.
- I. Diversas impresiones de páginas de Internet con información de empresas importadoras de pollo fresco y refrigerado.

v. Viz Cattle

138. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A. Los argumentos que se señalan en las literales de la A a la E del punto 95; y de la C a la E del punto 136 de esta Resolución.
- B. Es una empresa que se dedica a la venta y exportación al mayoreo de productos cárnicos. Está afiliada al USAPEEC y está vinculada con una empresa importadora.

- C. La pierna y el muslo de pollo en Estados Unidos tienen altos volúmenes de venta por lo que se debe considerar que se venden en el curso de operaciones comerciales normales. La metodología que utilizó Bachoco para acreditar que las ventas en Estados Unidos no se realizan en el curso de operaciones comerciales normales es errónea.
- D. Los productores de productos animales dan a las diferentes partes en que se divide un prorrateo del costo, en función del precio que el mercado reconoce a cada "parte". Esta práctica se utiliza por las empresas productoras de Estados Unidos y por Bachoco.

139. Presentó:

- A. Los documentos que se mencionan en las literales H; J inciso c; e I de los puntos 78; 89; y 96 de esta Resolución, respectivamente.
- B. Exportaciones totales de las mercancías investigadas de 2009 y 2010.
- C. Precio de exportación y ajustes de pierna y muslo de pollo del periodo investigado.
- D. Indicadores de la industria de Estados Unidos de 2007 a 2009 y de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- E. Estructura corporativa de Grupo Viz, S.A. de C.V.
- F. Canales de distribución de los productos investigados.
- G. Balance general de septiembre de 2009 a diciembre de 2010 y estado de resultados de marzo de 2009 a diciembre de 2010; y estados financieros auditados de 2009 y 2010.
- H. Estadísticas de la carne de pollo en toneladas de la producción, consumo, exportación, importación e inventario de diversos países del mundo de 2007 a 2010, que obtuvo del USDA.

w. Zahava Group

140. El 11 de abril de 2011 compareció para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Manifestó:

- A. Los argumentos que se señalan en las literales de la C a la E del punto 101 de esta Resolución.
- B. Es una empresa comercializadora de los productos objeto de investigación, por tanto no puede proporcionar la información que se requiere en el formulario.

141. Presentó:

- A. Exportaciones de la industria de Estados Unidos de 2007 a 2009.
- B. Indicadores de la exportadora en relación con las mercancías investigadas.
- C. Ventas totales del corporativo.
- D. Ventas a México y Estados Unidos de las mercancías investigadas de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- E. Precio de exportación y ajustes de los productos objeto de investigación de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- F. Reconstrucción del precio de exportación (ventas al primer cliente no relacionado).
- G. Copia de diversas facturas de venta de octubre y septiembre de 2009.

3. Productora nacional no solicitante

142. El 11 de abril de 2011 la UNA compareció para presentar las pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Exhibió:

- A. Listado de asociados.
- B. Porcentaje del volumen de producción de carne de pollo de algunas de sus asociadas de 2007 y 2009.
- C. Las gráficas de la producción pecuaria de 2010, página 13; la producción de pollo en toneladas de 1994 a 2011, página 17; consumo per cápita de pollo en kilogramos de 1994 a 2010, página 22; y las importaciones de carne de pollo (pierna y muslo, entero, en trozos y en salmuera) en toneladas de 2004 a 2010, página 72 que obtuvo del Compendio de Indicadores Económicos del Sector Avícola 2011 que elaboró la UNA en febrero de 2011.

- D.** Empresas de Estados Unidos que exportaron a México carne (bovino, porcino y aves) que obtuvo de las páginas de Internet <http://www.fsis.usda.gov/ofo/export/lmexico.htm> y http://www.fsis.usda.gov/regulations_&_policies/Mexico_Requirements/index.asp.
- E.** Operaciones de importación de los productos investigados de Estados Unidos y otros orígenes a México de 2007 a 2010 y de enero de 2009 a septiembre de 2010, que elaboró la UNA con información de la Administración General de Aduanas (AGA).
- F.** Las tablas siguientes:
- la producción nacional de carne de pollo; importaciones y exportaciones de pierna y muslo de pollo en toneladas de 2007 a 2010, y de enero de 2009 a septiembre de 2010, que elaboró la UNA con información de la AGA;
 - el promedio semanal de sacrificio de pollos de engorda, millones de cabezas, cambio y porcentaje de cambio por empresa productora de Estados Unidos de 2008 a 2009, que publicó la revista Watt Poultry USA, página 20, en febrero de 2010;
 - el precio promedio de los productos investigados de Estados Unidos de 2007 a 2010 y de enero de 2009 a septiembre de 2010, que elaboró la UNA con información de la AGA; y
 - los precios del mercado de los productos objeto de investigación en el Distrito Federal (centros de distribución Rayón, San Juan y Nuevo San Juan) por kilogramo de 1999 a marzo de 2011, que elaboró la UNA.

J. Otras comparecencias

143. El 16 de marzo de 2011 Alimentos Calidad Optima, S.A. de C.V. que no importó los productos objeto de investigación durante el periodo investigado, razón por la que no participó en este procedimiento.

144. El 17, 18 y 28 de marzo de 2011 Eastern Poultry Distributors y Amick Farms solicitaron dos prórrogas para presentar la respuesta al formulario, los argumentos y las pruebas correspondientes al primer periodo probatorio, mismas que se concedieron. Sin embargo, no comparecieron para presentar los argumentos ni las pruebas correspondientes al primer periodo probatorio. Tampoco acreditaron su legal existencia ni la personalidad de sus representantes.

145. El 11 de abril de 2011 George's Inc. manifestó que no exportó a México los productos objeto de investigación de octubre de 2009 a septiembre de 2010.

146. El 20 de octubre de 2011 el USAPEEC presentó un escrito, en el que expone que la resolución preliminar de este procedimiento debe ser compatible con el artículo 2 del Acuerdo Antidumping.

147. El 7 de diciembre de 2011 Sukarne presentó las consideraciones metodológicas referentes al cálculo del margen de discriminación de precios sobre las importaciones de pierna y muslo de pollo de Estados Unidos.

148. El 15 de diciembre de 2011 Larroc, Operadora de Ciudad Juárez y Operadora de Reynosa expusieron diversos argumentos respecto del procedimiento.

K. Réplica de las Solicitantes

1. Diferimientos

149. El 10 y el 29 de marzo de 2011 la Secretaría notificó a las Solicitantes el diferimiento de la presentación de las contrargumentaciones o réplicas a los argumentos y las pruebas que exhibieron sus contrapartes, en virtud de las prórrogas que se otorgaron a diversos importadores y exportadores. El plazo para la presentación de las réplicas vencía el 25 de abril de 2011.

2. Prórroga

150. La Secretaría otorgó una prórroga de ocho días a las Solicitantes para que presentaran las réplicas a la información de sus contrapartes, que venció el 6 de mayo de 2011.

151. El 6 y 20 de mayo y el 6 de octubre de 2011 las Solicitantes exhibieron su réplica a la información que presentaron sus contrapartes. Manifestaron:

- Las empresas importadoras y exportadoras basan sus argumentos en conjeturas y pruebas que no son pertinentes, positivas ni exactas.
- Los exportadores omitieron entregar a la autoridad investigadora información sobre los costos de producción de los productos objeto de investigación (cuando es información propia), lo que constituye una obstaculización al desarrollo de la investigación, en consecuencia, la autoridad debe proceder con la mejor información disponible, que es la que ellas presentaron.

- C.** Las afirmaciones de Sigma Alimentos Congelados y Sigma Alimentos Importaciones e Inmaq son erróneas, toda vez que los productos objeto de investigación de producción nacional son productos similares y comercialmente intercambiables con los importados de Estados Unidos.
- D.** Sigma Alimentos Congelados y Sigma Alimentos Importaciones e Inmaq afirman que la pierna y el muslo de producción nacional no se pueden usar para embutidos u otros “productos finales”, sin embargo, no presentan prueba alguna, ni demuestran las razones técnicas de su afirmación. Finalmente importan pierna y muslo de pollo antes de procesarlos.
- E.** Las importadoras y exportadoras no tienen fundamento para afirmar que la identificación de la rama de producción nacional es inexacta. La Secretaría consideró como rama de producción nacional únicamente a los productores de pierna y muslo de pollo y las Solicitantes acreditaron plenamente su representatividad.
- F.** El USAPEEC intenta convencer que existen dos mercados aislados en el mercado nacional de la pierna y el muslo de pollo por la supuesta existencia de restricciones sanitarias a las que están sujetas Patsa y Buenaventura. Pretende que dichos productores se excluyan de la definición de la rama de producción nacional, lo cual es improcedente. Las granjas de Buenaventura y Patsa están certificadas por la SAGARPA como libres de newcastle, influenza y salmonelosis aviar.
- G.** Es falso que las importaciones de pierna y muslo de pollo no concurren a los mismos mercados que los productos nacionales y que no cubren el mercado de la frontera norte de México. Bachoco tiene una amplia red de centros de producción, distribución y ventas en todo el país incluida dicha zona geográfica.
- H.** Los precios en condiciones de dumping a los que se importan a México los productos investigados son la causa de la presencia importante de la pierna y el muslo de pollo de Estados Unidos en México, con el consecuente desplazamiento de los productos de origen nacional. Esta situación se agrava en la frontera norte de México por la vecindad con Estados Unidos.
- I.** Viz Cattle, Smart & Final del Noroeste, Central Detallista, Pilgrim’s Pride Corporation, Simmons y Tyson Foods alegan que el método en que normalmente realizan la valuación de sus inventarios debe ser la forma para calcular el costo de producción de la pierna y el muslo de pollo. Sin embargo, este supuesto método de asignación de costos es sólo una valuación de inventarios que nada tiene que ver con el costo de producción de un producto; es una forma de asignar un valor a los productos en inventario para fines contables que no refleja razonablemente los costos asociados a la producción de la pierna y el muslo de pollo.
- J.** Ninguna de las empresas productoras incluyó dentro de sus métodos de costeo la totalidad de los costos de producción de los productos investigados, pues no consideran el costo del principal insumo de producción, esto es, el costo del pollo vivo entero antes de iniciar el proceso de troceado; o en su defecto, el costo del ave entera lista para ser troceada si así lo adquiriera como insumo para producir la pierna y el muslo de pollo.
- K.** El costo de producción de la pierna y el muslo de pollo que presentaron las Solicitantes es el único que refleja los costos de producción asociados a la producción y venta de los productos considerados cuando se separan los mercados en partes de pollo.
- L.** Es infundada y artificial la supuesta eficiencia en la producción de pierna y muslo de pollo en Estados Unidos, o en general de carne oscura que argumentan los productores estadounidenses, ya que se basan en costos distorsionados.
- M.** El bajo precio de la pierna y el muslo importado de Estados Unidos por debajo de los costos de producción, ha sido el factor determinante para que se incremente la presencia del producto importado en México y constituye una causa sustancial del daño que sufre la industria mexicana de partes de pollo.
- N.** Las contrapartes que comparecieron al procedimiento sostienen que las importaciones de pierna y muslo de pollo a precios dumping no causan daño a la rama de producción nacional. Sin embargo, los precios por debajo de los costos de producción de los productos investigados tienen un impacto considerable a nivel de toda la industria avícola nacional de partes de pollo.
- O.** Es incorrecta la información en que el USAPEEC basa sus argumentos de que la cuota compensatoria sería contraria a la utilidad pública. Hace interpretaciones erróneas de un estudio que en su totalidad se refiere a pollo entero y no a pierna y muslo de pollo.
- P.** La información que presentó Frontier Foods es extemporánea y carece de fundamento legal o justificación. Pone de manifiesto su falta de cooperación con la autoridad por no haberla exhibido dentro del plazo legal, lo que entorpece la investigación. En consecuencia, la Secretaría debe desestimar la información de Frontier Foods y resolver este procedimiento con la mejor información disponible.

152. Presentaron:

- A.** Componentes del costo de producción de aves en Estados Unidos de 2002, 2009 y 2010 que obtuvieron del artículo "Factor Affecting Trade in Mexican Imports of Poultry Meat from the United States" y de Metric and U.S. Equivalents, estas últimas que se obtuvieron de la página de Internet <http://www.infoplease.com/ipa/A0001661.html>.
- B.** Costo promedio de maíz y harina de soya en 2009 que obtuvieron del "Broiler, turkey, and egg feed cost and market prices".
- C.** Artículo "Efectos de los precios del grano y la semilla oleaginosa en los costos de producción de aves de corral", de Donohue M.y Cunningham D.L., que publicó la Poultry Science Association, Inc., en 2009.
- D.** Copia parcial de los Reportes Anuales de Sanderson y Pilgrim's Pride Corporation de conformidad con la sección 13 o 15(d) de la Ley de Valores de Cambio de 1934 para el año fiscal que terminó el 31 de octubre de 2008 y el 26 de diciembre de 2010, respectivamente.
- E.** Indicadores correspondientes a la utilidad neta, rendimiento de inversiones e inventarios de Bachoco, Buenaventura y Patsa de 2007 a 2010 con información de los estados financieros anuales de 2007 a 2009 y primer trimestre de 2009 y 2010.
- F.** Operaciones de importación de pierna y muslo de pollo de 2007 a 2010 divididas por fracción arancelaria, país de origen y volumen y valor que elaboró SAI Consultores S.C. (SAI Consultores) con datos de la AGA.
- G.** Reportes de una muestra de ventas de pierna y muslo de pollo blanco y pigmentado de Bachoco a empacadoras en 2010 y a una comercializadora en Ciudad Juárez que la productora obtuvo de su sistema contable; y de diversas zonas de la frontera de México de 2007 a 2010, con datos de su registro de ventas.
- H.** Dos mapas que indican la ubicación geográfica de los centros de producción y distribución de Bachoco en estados de la frontera norte de México y el abastecimiento en el norte y sur del país.
- I.** Copia de diversas facturas de venta de pierna y muslo de pollo blanco de Bachoco de julio, noviembre y diciembre de 2010.
- J.** Copia de diversas facturas de ventas de pierna y muslo de pollo blanco en zonas de la frontera norte de México que realizó Buenaventura de julio a diciembre de 2009 y de enero y marzo de 2010.
- K.** Copia de los oficios que emitió la SAGARPA a 4 granjas de pollo engorda libres de Newcastle; y 6 granjas de pollo de engorda libres de newcastle, influenza y salmonelosis aviar, todas ubicadas en el sureste de México.
- L.** Copia y traducción parcial del reporte U.S. and World Agricultural Outlook que publicó el Food and Agricultural Policy Research Institute en enero de 2010.
- M.** Reporte No. 4088 de la Investigación sobre el presunto dumping a la carne de los flujos de la especie de pollo doméstico originarios o importados de Estados Unidos de América: determinación final que publicó el Board on Tariffs and Trade.
- N.** Base de datos de la muestra de las importaciones mexicanas de pierna y muslo de pollo de abril a diciembre de 2010, con datos de la AGA.
- O.** Exportaciones de pollo y sus partes de Estados Unidos de 2007 a 2010, y de octubre de 2008 a septiembre de 2010, y de octubre de 2009 a septiembre de 2010, divididas por país de destino y volumen que elaboró SAI Consultores con datos de la United States International Trade Commission.
- P.** Copia parcial del Índice de Precios Metropolitano al consumidor de julio de 2008, de Consultores Internacionales, S.C., obtenido de la página de Internet http://www.consultoresinternacionales.com/publicaciones/ipm/2008/0807_IP M.pdf.

L. Requerimientos de información

153. El 29 de junio; el 6, 11, 12, 15, 20 y 22 de julio; el 10 y 16 de agosto; el 6, 14, 27 y 30 de septiembre; el 3, 6, 21, 27, 28 y 31 de octubre; el 4, 15, 16, 17, 18, 24 y 25 de noviembre; y el 1 y 2 de diciembre todos de 2011, la Secretaría requirió a las empresas: Aliser, AJC International, Casa Hernández de Ciudad Juárez, Central Detallista, Cervantes Distributors, Comercial de Carnes Frías del Norte, Delato, Distribuidora Mariel, Fiesta Trade, Frontier Foods, Importaciones Hidalgo, Infinity Co. & Trade Services, Inmaq, Interra International, J.E.T. Wholesale, José Pablo Partida Escobosa, Juan Manuel de la Torre Cárdenas, Larroc, McKenna Brothers, Noble Foods, Northern Beef, O.K. Foods, Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad

Juárez, Peco Foods, Pilgrim's Pride Corporation, Pilgrim's Pride México, Raymond J. Adams, Reliable Sales and Marketing de México, Robinson & Harrison, Sanderson, Sigma Alimentos Congelados, Sigma Alimentos Importaciones, Simmons, Smart & Final del Noroeste, las Solicitantes, Sukarne, Tyson de México, Tyson Foods, la UNA, United Products, USAPEEC, Viz Cattle y Zahava Group para que aclararan, completaran, corrigieran, y actualizaran diversa información que presentaron en el primer período probatorio, referente a diversos aspectos de dumping y de daño; para que reclasificaran diversa información que presentaron como confidencial y presentaran los resúmenes públicos correspondientes; para que adjuntaran la traducción de algunos anexos que exhibieron en idioma inglés; así como la fuente de diversa información, entre otros, de conformidad con los artículos 54 y 82 de la LCE y 171 del RLCE.

1. Prórrogas

154. La Secretaría otorgó las prórrogas siguientes para que las partes presentaran la respuesta a los requerimientos que formuló:

- a. tres días a las empresas: AJC International, Cervantes Distributors, Comercial de Carnes Frías, Delato, Frontier Foods, Interra International, Juan Manuel de la Torre Cárdenas, Northern Beef, O.K. Foods, Peco Foods, Pilgrim's Pride México, Robinson & Harrison y Zahava Group;
- b. cuatro días a las empresas: Larroc, Operadora de Ciudad Juárez, Operadora de Reynosa y Tyson de México;
- c. nueve días a Sanderson;
- d. diez días a Pilgrim's Pride Corporation;
- e. seis días a Simmons y a Tyson Foods; y
- f. ocho días a las Solicitantes.

2. Importadoras

a. Aliser

155. El 13 y 21 de julio y el 11 de noviembre de 2011 exhibió la respuesta a los requerimientos. Presentó:

- A. Ventas de los productos investigados por valor y volumen de 2007 a 2010.
 - B. La actualización de las operaciones de importación totales y el precio de importación de las mercancías investigadas.
- b.** Casa Hernández de Ciudad Juárez

156. El 13 de julio de 2011 exhibió la respuesta al requerimiento. Presentó copia de diversos pedimentos de importación de pierna y muslo de pollo del periodo investigado.

c. Central Detallista

157. El 24 de agosto de 2011 exhibió la respuesta al requerimiento. Presentó los gastos de internación a México de los productos objeto de investigación de 2007 a 2010.

d. Comercial de Carnes Frías del Norte

158. El 29 de julio y el 7 de noviembre de 2011 exhibió la respuesta a los requerimientos. Presentó:

- A. Explicación de los ajustes que presentó en el anexo referente a las ventas al primer cliente no relacionado, con información de la balanza de comprobación de los gastos generales, estados financieros y sistema de inventarios.
- B. Explicación de la utilidad negativa que reportó en las ventas al primer cliente no relacionado con información de sus estados financieros.
- C. Estado de pérdidas y ganancias de los productos objeto de investigación de octubre de 2009 a septiembre de 2010 que elaboró con información de sus estados financieros.
- D. Hojas de trabajo para la determinación de los gastos generales de venta y administración de octubre de 2009 a septiembre de 2010 con información de las balanzas de comprobación de su contabilidad.
- E. Bases de datos referentes a:
 - a. las ventas netas de pierna y muslo de pollo al mercado mexicano por valor y volumen puestas en bodega, sucursales y al cliente de 2007 a 2010;
 - b. las operaciones de importación a México de los productos investigados de 2008 a 2010; y
 - c. los precios de importación a México de los productos objeto de investigación de 2009 y 2010.

F. Copia de diversas facturas de venta de 2007 a 2010.

G. Copia de diversas facturas de una empresa transportista de 2008, 2009 y 2010.

e. Distribuidora Mariel

159. El 13 de julio de 2011 exhibió la respuesta al requerimiento. Presentó la actualización de las operaciones de importación de los productos investigados que ingresan por las fracciones arancelarias 0207.14.04 y 0207.13.03 que realizó de octubre de 2009 a diciembre de 2010.

f. Inmaq

160. El 26 de julio de 2011 exhibió la respuesta al requerimiento. Presentó las operaciones de importación de una empresa por la fracción arancelaria 0207.14.04 de 2007.

g. José Pablo Partida Escobosa

161. El 13 y el 21 de julio de 2011 exhibió la respuesta a los requerimientos. Presentó:

A. La actualización de las operaciones y del precio de importación de los productos objeto de investigación que ingresan por la fracción arancelaria 0207.14.04 de 2007 a 2010.

B. Ventas de los productos investigados por valor y volumen que realizó de 2007 a 2010.

h. Juan Manuel de la Torre Cárdenas

162. El 29 de julio, el 1 y 2 de agosto y el 8 de noviembre de 2011 exhibió la respuesta a los requerimientos. Presentó:

A. Diagrama del sistema de distribución de las mercancías objeto de investigación.

B. Ventas netas a México de los productos objeto de investigación puestos en bodega y por clientes en volumen y valor de 2007 a 2010, con datos de su sistema de ventas contable.

C. Copia de dos facturas de venta a México que realizó en 2007 y 2008.

i. Noble Foods

163. El 6 de julio de 2011 presentó la respuesta al primer requerimiento. El 19 de julio de 2011 manifestó en respuesta a otro requerimiento que la información ya la había presentado en su escrito del 18 de marzo de 2011, pero no respondió pregunta alguna.

j. Operadora de Ciudad Juárez

164. El 1 de agosto y el 22 de noviembre de 2011 exhibió la respuesta a los requerimientos. Presentó:

A. Estados financieros auditados de 2009 y 2010.

B. Canales de distribución de los productos investigados en el mercado mexicano.

C. Ventas de los productos objeto de investigación por código de producto en valor y volumen de octubre de 2009 a septiembre de 2010.

D. Precio de importación de los códigos de producto que utilizó del proveedor-exportador vinculado.

E. Copia de una factura por concepto de flete del 25 de noviembre de 2010.

F. Diversos correos electrónicos del 17 de mayo, 27 de abril, y 7 y 27 de junio de 2011 sobre cotizaciones de los productos investigados a un productor nacional.

G. Diversos tickets de venta que emitió a sus clientes no relacionados de 2007 a 2010.

H. Actualización de la reconstrucción del precio de exportación incluidos los gastos generales y la utilidad.

k. Operadora de Reynosa

165. El 1 de agosto, el 14 de septiembre y el 22 de noviembre de 2011 exhibió la respuesta a los requerimientos. Presentó:

A. Los documentos que se mencionan en las literales B, E, F y H del punto anterior.

B. Estados financieros auditados de 2009 y 2010.

C. Canales de distribución de los productos investigados en el mercado mexicano.

D. Ventas de los productos objeto de investigación divididas por código de producto, y valor y volumen de octubre de 2009 a septiembre de 2010.

- E. Diversos tickets de venta que emitió a sus clientes no relacionados de 2007 a 2010.
 - F. Precio de importación de los códigos de producto que utilizó de su proveedor-exportador vinculado.
- I. Pilgrim's Pride México

166. El 18 y 27 de julio y el 10 de octubre de 2011 exhibió la respuesta a los requerimientos. Manifestó que no exportó los productos investigados de 2007 a 2010.

167. Presentó:

- A. Capacidad instalada para la elaboración de las mercancías investigadas de 2008 y 2009, y de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- B. Especificaciones de los productos de Pilgrim's Pride Corporation.
- C. Operaciones de importación de los productos objeto de investigación de 2007 a 2010.
- D. Los cuadros de las mercancías investigadas de 2007 a 2010 sobre el volumen de producción; el valor y volumen de las importaciones; las ventas netas que realizó como productor nacional y como importador; los precios unitarios (adquisición y venta); ventas por volumen; y gastos de venta, administración y operación; y el volumen y el costo de producción, ingresos por ventas al mercado interno y gastos de venta, de administración y operación.
- E. Diversos pedimentos de importación de octubre de 2009 a septiembre de 2010 (excepto noviembre) con su respectiva documentación comercial anexa.
- F. Diversas facturas de venta de 2007 a 2010.
- G. Ventas netas por cliente al mercado mexicano en valor y volumen de 2007 a 2010.

m. Sigma Alimentos Congelados y Sigma Alimentos Importaciones

168. El 13 de julio de 2011 exhibieron la respuesta al requerimiento. Presentaron las operaciones de importación de los productos objeto de investigación que ingresaron por la fracción arancelaria 0207.14.04 que realizó Sigma Alimentos Congelados en diversos meses de 2008 a 2010; y copia completa de algunos pedimentos de importación.

n. Smart & Final del Noroeste

169. El 5 de agosto de 2011 exhibió la respuesta al requerimiento. Presentó las actualizaciones de las importaciones y de los precios de importación a México de la pierna y el muslo de pollo de 2007 a 2010.

o. Sukarne

170. El 26 de julio de 2011 exhibió la respuesta al requerimiento. Presentó:

- A. Balance general trimestral de marzo de 2007 a diciembre de 2010.
- B. Reconstrucción del precio de exportación diferenciando el proveedor relacionado y no relacionado.
- C. Actualización de las operaciones de importación a diciembre de 2010, incluidos los gastos de internación.
- D. Ventas netas a México de su empresa vinculada en valor y volumen de 2009 y 2010.
- E. Ventas netas de los productos investigados divididas por cliente, valor y volumen de 2007 a 2010.
- F. Copia de diversas facturas de venta de mayo y junio de 2009, y de marzo a mayo de 2010.
- G. Copia completa de 3 pedimentos de importación.

p. Tyson de México

171. El 11 de agosto y el 1 de diciembre de 2011 exhibió la respuesta a los requerimientos. Presentó:

- A. Estados financieros auditados de 2007 a 2009.
- B. Relación de pedimentos de importación y copia de ellos con su factura y demás documentación comercial anexa de 2009 y 2010.
- C. Precio de exportación reconstruido de los productos objeto de investigación de 2009 y 2010 que realizó con datos de sus operaciones de importación.
- D. Ventas al cliente final de 2009 y 2010 con información de su contabilidad y registros internos.
- E. Explicación de los cambios que realizó del precio de exportación reconstruido, la fórmula y el factor que utilizó.

- F. Programa SAS y la explicación de su operación.
- G. Volumen de las importaciones de los productos objeto de investigación de 2007 a 2010 por pedimento que obtuvo con datos de su contabilidad y registros internos.
- H. Operaciones de importación de los productos objeto de investigación de 2007 a 2010 con datos de su contabilidad y registros internos.
- I. Ventas por código de producto, cliente y volumen y valor que obtuvo de su sistema general de ventas.
- J. Volumen de producción de la mercancía objeto de investigación de 2007 a 2010 con datos de su contabilidad y registros internos.
- K. Volumen y valor de las importaciones de los productos objeto de investigación; y las ventas de importación por cliente de 2007 a 2010 con datos de su contabilidad, registros internos y sistema general de ventas.
- L. Indicadores de las importaciones y producción nacional de los productos objeto de investigación de 2007 a 2010 con datos de sus registros contables.

3. Exportadoras

a. AJC International

172. El 29 de julio y el 1 de noviembre de 2011 presentó la respuesta a los requerimientos para ordenar su información.

b. Cervantes Distributors

173. El 29 de julio y el 28 de octubre de 2011 exhibió la respuesta a los requerimientos. Presentó:

- A. Ventas totales de las mercancías objeto de investigación en México y en el mercado de Estados Unidos de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- B. Ventas totales de la mercancía investigada y no investigada dividida de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- C. Precios de exportación y ajustes de los productos objeto de investigación de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- D. Precios de los productos investigados en Estados Unidos y ajustes de mayo y septiembre de 2010.
- E. Costos totales de producción de los productos investigados de octubre de 2009 a diciembre de 2010 acompañados de la metodología y cálculos para obtener los gastos administrativos, indirectos de fabricación y componentes que corresponden al costo de producción.
- F. Copia de diversas facturas de 2009 y 2010 acompañadas de los documentos para sustentar el ajuste por flete.

c. Delato

174. El 10 de agosto y el 23 de noviembre de 2011 presentó la respuesta a los requerimientos. Manifestó:

- A. La figura "Doing Business As" (DBA) existe en la legislación de diversos estados de la Unión Americana. También se conoce como "nombres de negocios asumidos", "nombres comerciales" o "nombres ficticios". En el Estado de California (donde se constituyó Delato), significa para una corporación nacional o extranjera, cualquier nombre diferente al que se expresó en los artículos de incorporación.
- B. Mediante esta figura realiza actos jurídicos con su nombre ficticio Am-Mex Services, por lo que la Secretaría en su determinación deberá considerar ambas denominaciones.
- C. No puede proporcionar información respecto de si las ventas de los productos investigados de su proveedor reflejaron utilidades, puesto que es información que pertenece a un tercero y que sólo pueden revelarla los productores de las mercancías investigadas. Para que la Secretaría determine que sus exportaciones se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, deberá estar a la metodología que proponen las empresas productoras extranjeras que participan en esta investigación.
- D. Exportó a México los productos investigados sin incurrir en discriminación de precios ni causar daño a la producción nacional. La Secretaría debe terminar este procedimiento sin imponer cuotas compensatorias.

- E. La metodología que utilizó para determinar los costos de producción de las mercancías investigadas fue el costo de adquisición mensual más los gastos generales. Calculó el valor normal a partir de los precios internos en Estados Unidos para los códigos que vendió en su mercado interno y que cumplieron el criterio de representatividad; para el resto de los códigos de producto calculó el valor normal reconstruido.

175. Presentó:

- A. Secciones 17900 a 17930 del California Business and Professions Code, que consultó en la página de Internet [http://www.leginfo.ca.gov/cgi-bin/displaycode? Section= bpc&group=17001-18000&file=17900-17930](http://www.leginfo.ca.gov/cgi-bin/displaycode?Section=bpc&group=17001-18000&file=17900-17930) el 8 de agosto de 2011.
- B. Estados financieros auditados de 2007 a 2010.
- C. Diagrama del sistema de distribución de los productos investigados.
- D. Reconstrucción del precio de exportación de octubre de 2009 a diciembre de 2010 de las ventas al primer cliente no relacionado; y las compras al proveedor relacionado.
- E. Impresión de tres facturas de venta de su sistema contable que emitió en 2009.
- F. Copia de 7 facturas canceladas en 2009 y 2010.
- G. Códigos de producto que exportó a México y los comparables para el cálculo del valor normal.
- H. Cálculo del margen de dumping por código de producto.
- I. Indicadores de la empresa (producción, inventarios, ventas al mercado interno, exportaciones a México, a otros países y totales) en relación con los productos investigados de enero de 2007 a septiembre de 2010.

d. Interra International

176. El 29 de julio y el 28 de octubre de 2011 presentó la respuesta a los requerimientos. Manifestó que exportó pierna y muslo de pollo a México durante el periodo investigado.

177. Presentó:

- A. Ventas totales del corporativo.
- B. Códigos de producto que exportó a México similares a los que vendió a terceros países.
- C. Diagrama de distribución de las mercancías investigadas.
- D. Precios de ventas de algunos códigos de producto que exportó a terceros países y que son similares a los que exportó a México, que acompañó de diversas facturas de venta.
- E. Exportaciones a México, terceros países y totales por valor y volumen de enero de 2007 a septiembre de 2010.
- F. Copia de diversas facturas de compra y venta de los productos investigados en 2009 y 2010.

e. Larroc

178. El 1 de agosto y el 22 de noviembre de 2011 exhibió la respuesta a los requerimientos. Presentó:

- A. Descripción de los códigos de producto que reportó en la respuesta al formulario.
- B. Tasa de interés que utilizó para calcular el ajuste por crédito que obtuvo de la página de Internet http://www.federalreserve.gov/releases/h15/data/Monthly/H15_PRIME_NA.txt.
- C. Explicación del proceso de distribución de cargas de pollo que utiliza para determinar sus costos.
- D. Correos electrónicos del 21, 22 y 26 de julio de 2011 en los que solicita a diversas empresas proporcionen el costo de adquisición de los productos investigados.
- E. Actualización del precio de exportación (incluyó la tasa del ajuste por crédito del periodo investigado); el valor reconstruido de cada código de producto que exportó a México; y el cálculo del margen de dumping también por código de producto.

f. Northern Beef

179. El 10 de agosto y el 1 de diciembre de 2011 presentó la respuesta a los requerimientos. Presentó:

- A. Documentos para el cálculo del ajuste por crédito: "Cash reporting –Wire Advice Report"– e "Individual Transaction Review" del 25 y 30 de noviembre de 2009, respectivamente.

- B. Copia de una nota de crédito que una empresa emitió por gastos de certificación en 2010.
- C. Las hojas de trabajo de los cálculos siguientes:
 - a. el ajuste por crédito que acompañó del documento denominado "Loan Statement" de 2009 y 2010;
 - b. los ajustes por gastos asociados a dicha factura;
 - c. las ventas por cliente que realizó de 2009 y 2010;
 - d. la corrección del cálculo de los ajustes por seguro, descuentos por reclamos de cliente, rebajas y descuentos que reportó; y
 - e. los gastos generales, de administración y financieros de los productos objeto de investigación.
- D. Actualización y corrección de las exportaciones a México de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- E. Costos de producción de las mercancía investigadas de 2009 y 2010.
- F. Copia de diversas facturas de venta de 2009 y 2010.
- G. Copia de una factura y de una nota de crédito que dos empresas emitieron sobre gastos de congelamiento en 2009 y 2010.
- H. Propuesta de tres metodologías para calcular los costos de producción de los productos investigados.
- I. Asignación de costos mediante el uso de valores relativos de las partes del pollo con información del GAAP - Handbook of Policies and Procedures, Siegel, G. Joel, et al. CCH a Wolters Kluwer Business, 2009 y Cost accounting: a managerial emphasis, Horngren T. Charles, et al. Prentice Hall, 13a. ed. 2009.
- J. Balance general y estado de resultados de octubre y noviembre de 2009 y de enero a abril de 2010.
- K. Cálculo del margen de dumping por código de producto.

g. O.K. Foods

180. El 10 de agosto de 2011 exhibió la respuesta al requerimiento. Presentó:

- A. Diagrama de la estructura del corporativo.
- B. Descripción de los códigos de productos.
- C. Código de los productos que exportó a México y los similares que utilizó para calcular el valor normal.
- D. Indicadores económicos de la empresa actualizados a diciembre de 2010.
- E. Copia de diversas facturas de venta del periodo investigado.

h. Peco Foods

181. El 1 de agosto de 2011 manifestó que enfrentó diversos obstáculos de logística que le impidieron compilar la información que la Secretaría requirió, lo cual no debe menoscabar su oportunidad de presentar, en etapas posteriores, las pruebas que acrediten que sus exportaciones a México no se realizan en condiciones de dumping. Agregó que tiene disponibilidad e interés en seguir participando en este procedimiento y aportar los elementos de convicción que la Secretaría requiera.

i. Pilgrim's Pride Corporation

182. El 18 y 22 de julio, el 13 de septiembre, el 11 de octubre y el 12 de diciembre de 2011 exhibió la respuesta a los requerimientos. Presentó:

- A. Principales empresas productoras de pollo tipo "broiler" de Estados Unidos que obtuvo del Watt Poultry USA de febrero de 2009 y 2010.
- B. Proyecciones a largo plazo de cría de pollos (de 2009 a 2020) que consultó en el USDA Long-term Projections de febrero de 2011.
- C. Pronósticos de producción, precios, comercio en Estados Unidos y exportación de pollos tipo broiler de 2004 a 2009 del Livestock, Dairy and Poultry Outlook del USDA del 17, 18 y 20 de diciembre de 2008 a 2010, respectivamente.
- D. Pantallas de su sistema contable para explicar el cálculo de los ajustes por concepto de empaque, crédito, manejo de mercancías y flete interno.

- E. Pantallas de su sistema de costos de materiales para cada una de las facturas que presentó.
- F. Hojas de balances consolidados (no auditados) y estados financieros consolidados de operaciones de septiembre de 2009 y 2010.
- G. Sistema de costos, que indica el monto correspondiente al empaque para sus ventas de pierna y muslo de pollo.
- H. Costos de producción por código de producto de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- I. Copia de registros contables referente a los gastos de flete.
- J. Copia de diversos cheques de compra.
- K. Información desglosada de un pedimento de importación del 15 de junio de 2010.
- L. Relación de pedimentos de importación de octubre de 2009 a septiembre de 2010 y copia de los mismos con su respectiva documentación comercial anexa.
- M. Precios internos en Estados Unidos por código de producto.
- N. Cálculo del margen de dumping por código de producto.
- O. Diversas copias de facturas de venta de septiembre de 2009 y 2010.
- P. Copia de diversas facturas sobre fletes.
- Q. Tasa de interés que utilizó para el ajuste de gastos por crédito que obtuvo de su sistema contable.
- R. Estados consolidados de resultados al 26 de septiembre de 2010 (Reporte 10-Q).
- S. Hojas de trabajo y metodología para calcular los costos de producción y el valor reconstruido conforme al prorrateo por peso.

j. Raymond J. Adams

183. El 26 de julio de 2011 exhibió la respuesta al requerimiento. Presentó la actualización de sus indicadores económicos con relación a los productos investigados de 2007 a 2010.

k. Robinson & Harrison

184. El 30 de agosto y el 1 de diciembre de 2011 exhibió la respuesta a los requerimientos. Manifestó:

- A. Las ventas de exportación a México de los productos objeto de investigación pueden ser frescos o congelados, mientras que las ventas en el mercado de Estados Unidos son de productos frescos únicamente.
- B. Desconoce los costos de producción de los productos investigados de sus proveedores, toda vez que es información confidencial que no comparten con sus clientes. La relación comercial se limita al abasto de las mercancías.
- C. Ya sea que la Secretaría considere para el cálculo de los costos de producción de las mercancías investigadas los costos de los productores comparecientes que fueron sus proveedores; los costos de las empresas productoras representativas en Estados Unidos; o incluso, el modelo que proponen las Solicitantes (ajustado), finalmente las compras de los productos objeto de investigación se realizaron en el curso normal de negocios.
- D. De acuerdo con el análisis que realizó no fue necesario utilizar el valor reconstruido para el cálculo del margen de dumping, toda vez que existen productos idénticos o comparables a los exportados a México, en cantidades suficientes y representativas.

185. Presentó:

- A. El documento que se menciona en la literal I del punto 179 de esta Resolución.
- B. Actualización del diagrama del sistema de distribución de las mercancías objeto de investigación.
- C. Códigos de producto que exportó a México y los comparables que vendió en Estados Unidos con información de su sistema contable y registros internos.
- D. Ordenes de compra o carga de los productos frescos objeto de investigación de noviembre de 2008 a septiembre de 2010 con información de su sistema contable y registros internos.

- E.** Las siguientes bases de datos:
- a.** precios en el mercado interno de los productos objeto de investigación de 2009 y 2010 con sus ajustes modificados (añade la columna de tipo de producto) con datos de su sistema contable y registros internos;
 - b.** precios de exportación a México de los productos investigados de 2009 y 2010 con sus ajustes que obtuvo de su sistema contable y registros internos;
 - c.** ventas al primer cliente no relacionado y de las compras al proveedor relacionado de los productos objeto de investigación de 2009 y 2010 que obtuvo de su sistema contable y registros internos; y
 - d.** volúmenes de producción con datos de su sistema contable y registros internos.
- F.** Copia de diversas facturas de venta de 2009 y 2010.
- G.** Fuentes documentales del cálculo de los ajustes siguientes:
- a.** cargos y descuentos relacionados con notas de crédito y débito (errores de captura en la factura, ajustes postventa o descuentos), manejo de mercancías y flete externo para una venta que realizó en 2009 (facturas, correo electrónico e impresión de una pantalla de su sistema contable);
 - b.** otros gastos para una venta que realizó en 2009 (facturas, notas e impresión de una pantalla de su sistema contable);
 - c.** manejo de mercancía en una venta con destino al cliente final que realizó en 2009 (facturas, pedimento de importación y documentos comerciales);
 - d.** relacionados con notas de crédito y débito para una venta que realizó en 2009 (facturas, notas e impresiones de pantalla de su sistema contable); y
 - e.** por flete en Estados Unidos de la mercancía objeto de investigación (facturas, notas e impresiones de pantalla de su sistema contable).
- H.** Hojas de trabajo de los siguientes cálculos:
- a.** ajustes relativos a los cargos y descuentos relacionados con notas de crédito y débito por errores de captura en la factura, ajustes postventa o descuentos con información del área de ventas y contabilidad interna;
 - b.** ajustes por gastos de manejo de las mercancías investigadas que obtuvo del área de ventas y contabilidad de la empresa;
 - c.** ajustes por transporte de mercancía fuera de México durante el periodo investigado que obtuvo del área de ventas y contabilidad de la empresa;
 - d.** ajustes por otros gastos durante el periodo investigado con datos del área de ventas y contabilidad de la empresa;
 - e.** ajustes por manejo de mercancía en ventas con destino al cliente final (pago de gastos de despacho en aduanas) durante el periodo investigado con datos del área de ventas y contabilidad interna;
 - f.** costos de producción de los productos investigados incluido el gasto por congelamiento; y
 - g.** costo de producción de los productos objeto de investigación en los siguientes escenarios:
 - i.** la comparación de los precios de compra vs los costos de producción de las exportadoras comparecientes representativas en el mercado de Estados Unidos;
 - ii.** la comparación de los precios de compra vs los costos de producción más los gastos de sus proveedores que comparecieron en este procedimiento; y
 - iii.** el modelo econométrico para determinar los costos del pollo que elaboró con base en el modelo de las Solicitantes corregido.
- I.** Estados de pérdidas y resultados de octubre de 2008 y 2010.
- J.** Precios de los productos investigados por código de producto en Estados Unidos y costos de producción con información de su sistema contable y registros internos.
- K.** Resultados del test de costos por código de producto y ventas totales.

- L. Cálculo del margen de dumping por código de producto.
- M. Exportaciones a México, otros países y totales de la mercancía que se clasifica en la fracción arancelaria 0207.14.04 de enero de 2007 a septiembre de 2010 con información de su sistema contable.

I. Sanderson

186. El 18 de julio, el 13 de septiembre, el 6 de octubre y el 13 de diciembre de 2011 presentó la respuesta a los requerimientos. Manifestó que para determinar el costo de producción por código de producto con base en prorrateos por el peso de los productos objeto de investigación es ilegal y contrario a los principios de contabilidad relativos al cálculo de costos.

187. Presentó:

- A. Códigos de producto que exportó a México y los que vendió en Estados Unidos.
- B. Códigos de producto de las mercancías investigadas que vendió a México y de los códigos idénticos equiparables en Estados Unidos.
- C. Cálculo del margen de dumping por código de producto de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- D. Especificaciones de un código de producto.
- E. Modificación del precio de exportación y sus ajustes de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- F. Precios de venta en el mercado interno y sus ajustes de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- G. Ventas en Estados Unidos y México por código de producto durante el periodo de investigación.
- H. Formatos de crédito y ajustes que emitió a una empresa en distintos meses del periodo investigado.
- I. Cálculo de los ajustes por ventas; los gastos y costos de empaque; los gastos de flete de octubre de 2009 y enero de 2010 y las comisiones de julio de 2010.
- J. Los reportes siguientes:
 - a. costos de venta y producción en valor y volumen de octubre de 2009;
 - b. mensual de ventas a una empresa de octubre de 2009;
 - c. mensual de los costos de producción de pollo en valor y volumen de octubre de 2009 a septiembre de 2010; y
 - d. mensual consolidado de los costos de producción de pollo y aves grandes deshuesadas de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- K. Hoja de cálculo de los costos relativos a cada corte de pollo de octubre de 2009 a marzo de 2010.
- L. Ventas por debajo del costo de producción de diversos códigos de producto en Estados Unidos durante el periodo de investigación.
- M. Título 15: Comercio y actividades económicas. Capítulo 2: Comisión Federal de Comercio; promoción del comercio de exportación y prevención de métodos de competencia. Promoción del comercio de exportación de la Webb-Pomerene Act.
- N. Diversas facturas de flete y órdenes de envío, compra y venta que emitió a una empresa en diversos meses del periodo investigado.
- O. Una factura de flete que una empresa transportista le emitió dentro del periodo investigado.
- P. Cuentas por cobrar de una empresa de octubre de 2009.
- Q. Cálculo de los ajustes de reembolsos por errores y ampliaciones.
- R. Ajuste por publicidad de un código de producto.
- S. Un recibo de entrega y dos órdenes de envío de julio y junio de 2010, respectivamente.
- T. Corrección de las cifras de los reembolsos y bonificaciones del anexo relativo a los ajustes a los precios de venta en el mercado interno.
- U. Hojas de trabajo y metodología para calcular los costos de producción y el valor reconstruido conforme al prorrateo por peso.
- V. Reporte de los precios de pollo durante el periodo investigado que publicó Urner Barry en la página de Internet <http://www.urnerbarry.com> que consultó el 1 de junio de 2011.

m. Simmons

188. El 30 de agosto y el 1 y 12 de diciembre de 2011 presentó la respuesta a los requerimientos. Manifestó:

- A.** Exportó productos clasificados en nueve códigos diferentes; para dos de ellos, realizó ventas en Estados Unidos con códigos idénticos. En el resto, no encontró productos comparables a los que exportó a México para los que propuso calcular el margen de discriminación de precios mediante el valor reconstruido.
- B.** Está en desacuerdo con el contenido y alcance del requerimiento que se formuló el 2 de diciembre de 2011. Considera que es un exceso en las facultades indagatorias de la Secretaría y parcialidad en la aplicación de las normas procesales a favor de las Solicitantes. No expone los motivos ni los fundamentos legales para solicitar la información de costos de producción mediante una asignación vía peso.
- C.** Considera que la información de costos de producción que presentó en su respuesta al formulario y en su respuesta al requerimiento de agosto de 2011 es la mejor información disponible en términos del artículo 6.8 y el Anexo II del Acuerdo Antidumping, dado que es información propia de sus registros contables y financieros.
- D.** La asignación de costos vía peso es improcedente, toda vez que da por resultado datos económicamente aberrantes y no refleja la contabilidad real, ni la práctica de negocios de la empresa.

189. Presentó:

- A.** Gastos y flete por refrigeración ("Freezer Expense Currently in Other Selling Expense") por código de producto de octubre de 2009 a septiembre de 2010 que obtuvo del sistema de contabilidad.
- B.** Gastos y flete por refrigeración ("Freezer Balances") divididos por código de producto y ajustes de octubre de 2009 a septiembre de 2010 que obtuvo con datos del sistema de contabilidad.
- C.** Relación de gastos por flete según el número de carga de octubre de 2009 a septiembre de 2010 con datos del sistema de registro de ventas.
- D.** Productos objeto de investigación relacionados por categoría, código, descripción y factura de octubre de 2009 a septiembre de 2010 con información del sistema de contabilidad.
- E.** Diagrama de flujo de las empresas que forman parte del corporativo.
- F.** Códigos de producto que exportó a México y los comparables que vendió en Estados Unidos con información del sistema de ventas.
- G.** Códigos de producto que exportó a México con el código idéntico en Estados Unidos o, en su caso, con el valor reconstruido.
- H.** Descuentos que aplicó a los productos investigados de octubre de 2009 a septiembre de 2010, con información del sistema de ventas.
- I.** Cálculo y documentos (factura, correo electrónico e información comercial) para calcular el ajuste por reembolsos para una venta que realizó en 2009.
- J.** Correo electrónico del 29 de octubre de 2009 del Wells Fargo Bank sobre la tasa de interés de un crédito.
- K.** Copia de 12 facturas de venta en el mercado de Estados Unidos y en el de exportación a México de las mercancías investigadas de 2009 y 2010.
- L.** Relación de facturas y sus correspondientes números de carga o venta de octubre 2009 a septiembre de 2010 con datos del sistema de registro de ventas.
- M.** Factura del transportista y documentación comercial que corresponde a una venta en 2010 con datos del sistema de ventas y gastos.
- N.** Las hojas de trabajo de los cálculos siguientes:
 - a.** capacidad de producción de los productos investigados con base en datos del presupuesto anual de 2007 a 2010;
 - b.** gastos por seguro de octubre de 2009 a septiembre de 2010 con información del libro mayor contable; y
 - c.** costos de producción de los productos investigados de octubre de 2009 a septiembre de 2010, incluidas las fórmulas que utilizó.

- O. Resultados del test de costos por código de producto.
- P. Costos de producción de los productos investigados de octubre de 2009 a septiembre de 2010 que obtuvo con datos de la contabilidad de la empresa y registros internos.
- Q. Cálculo del margen de dumping por código de producto.
- R. Hojas de trabajo y metodología para calcular los costos de producción y el valor reconstruido conforme al prorrateo por peso.

n. Tyson Foods

190. El 10 de agosto, el 24 de noviembre y el 12 de diciembre de 2011 presentó la respuesta a los requerimientos. Manifestó los argumentos que se señalan en las literales de la B a la D del punto 188 de esta Resolución.

191. Presentó:

- A. El documento que se menciona en la literal I del punto 179 de esta Resolución.
- B. Actualización de las ventas totales desglosadas por código de producto y tipo de mercado (doméstico, mexicano y otros) durante en el periodo investigado.
- C. Documentos para acreditar los gastos en que incurre cuando otorga crédito a sus clientes por cuestiones de calidad de los productos (incluyó la impresión de dos pantallas; copia de una factura y del reporte de una deducción del 14 y 24 de diciembre de 2009, respectivamente).
- D. Documentos para acreditar el cálculo del ajuste por publicidad (incluyó impresión de cuatro pantallas de su sistema contable y orden de compra de un cliente).
- E. Cálculo de los gastos generales, administrativos, financieros y utilidad del importador relacionado de 2007 a 2010.
- F. Descripción de los componentes del costo de producción, los factores y las fórmulas que utilizó.
- G. Hoja de trabajo y documentos para sustentar el cálculo del gasto unitario de empaque en abril y mayo de 2009 y 2010.
- H. Precio de exportación reconstruido y cálculo de los ajustes.
- I. Costos de producción mensual por código de producto de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- J. Resultados del test de costos general y por código de producto.
- K. Precios internos en Estados Unidos y los costos de producción por código de producto.
- L. Códigos de producto cuyo valor normal se calculó por el método del valor reconstruido y de los precios internos en Estados Unidos.
- M. Cálculo del margen de dumping por código de producto.
- N. Copia de diversas facturas de ventas en el mercado de Estados Unidos y en el de exportación a México de los productos investigados de 2009 y 2010.
- O. Hoja de trabajo del cálculo de los gastos por interés y diversas facturas que emitió una compañía de seguros en 2009.
- P. Hojas de trabajo y metodología para calcular los costos de producción y el valor reconstruido conforme al prorrateo por peso.

o. United Products

192. El 19 de julio y 17 de agosto de 2011 manifestó que la información que se requirió la presentó el 29 de marzo de 2011. No respondió las preguntas que se formularon sobre aspectos de daño.

p. USAPEEC

193. El 13 de julio y el 6 de octubre de 2011 presentó la respuesta a los requerimientos. Manifestó que sus afiliados son 235: 47 procesadores; 94 comercializadoras; 15 productores de materia prima; y 79 asociados.

194. Presentó:

- A. Lista de afiliados actualizada al 4 de mayo de 2011 que integró con información de sus registros internos.

B. Las actualizaciones siguientes:

- a. capacidad instalada de la industria de pollo de Estados Unidos para elaborar las mercancías objeto de investigación de 2007 a 2010 con datos que obtuvo de la página de Internet <http://www.fas.usda.gov/psdonline/psdQuery.aspx...>; e
- b. indicadores de la industria de pollo del país exportador por volumen y valor de 2007 a 2010 con información que obtuvo del U.S. Department of Agriculture/Foreign Agricultural Service online PSD Database, The Global Trade Atlas online database y USDA/ERS International Macroeconomic Data Set, páginas de Internet: <http://www.fas.usda.gov/psdonline/psdQuery.aspx>, <http://www.gtis.com/gta/> y <http://www.ers.usda.gov/Data/Macroeconomics>.

q. Viz Cattle

195. El 5, el 19 de agosto y 25 de noviembre de 2011 exhibió la respuesta a los requerimientos. Presentó:

- A. Copia de las United States Export Statistics. Commodities: 0207 14 0010 (leg quarters of chickens, frozen); y 0207 14 0025 (legs of chickens, frozen, except leg quarters) que obtuvo del Global Trade Atlas de 2007 a septiembre de 2010 que utilizó como fuente para obtener los indicadores de la industria de pollo de Estados Unidos.
- B. Poultry Slaughter: Chilled and frozen, pounds certified by type, by month and annual total, United States, de 2007 a 2010 del Poultry Slaughter 2007 Annual Summary de febrero de 2008 a 2010 del Agricultural Statistics Board, NASS, del USDA.
- C. Descripción y características de los códigos de producto.
- D. Reconstrucción del precio de exportación (ventas al primer cliente no relacionado) de abril de 2009 a mayo de 2010.

r. Zahava Group

196. El 29 de julio y el 18 de noviembre de 2011 manifestó su imposibilidad para presentar la respuesta a los aspectos de dumping y daño del requerimiento que la Secretaría le notificó, ya que se encontraba en auditoría.

4. Productoras nacionales**a.** UNA

197. El 26 de julio presentó la respuesta al requerimiento. Manifestó que los hábitos de consumo de pollo en México son determinantes. La zona centro prefiere el pollo pigmentado, mientras que la zona norte el blanco sin pigmento.

198. Presentó el documento que se menciona en la literal F inciso a del punto 137 de esta Resolución.

b. Las Solicitantes

199. El 9 de septiembre y el 6 de diciembre de 2011 exhibieron la respuesta a los requerimientos. Presentaron:

A. Las actualizaciones siguientes:

- a. los componentes de los costos de producción de aves en Estados Unidos de 2002, 2009, 2010 y de octubre de 2009 a septiembre de 2010 que obtuvo del artículo "Factor Affecting Trade in Mexican Imports of Poultry Meat from the United States" y de Metric and U.S. Equivalents que consultó en la página de Internet <http://www.infoplease.com/ipa/A0001661.html> el 31 de agosto de 2010;
- b. el costo promedio del maíz y la harina de soya en 2009, 2010 y de octubre de 2009 a septiembre de 2010 que elaboró a partir del "Broiler, turkey, and egg feed cost and market prices" de agosto de 2008 a junio de 2011 que publicó el USDA;
- c. los cálculos del margen de dumping, precio de exportación y valor reconstruido de los productos objeto de investigación de octubre de 2009 a septiembre de 2010;
- d. el cálculo de los costos de los insumos de pollo, pollo vivo y procesado en Estados Unidos al periodo de octubre de 2009 a septiembre de 2010 a partir de la información del "Broiler, turkey, and egg feed cost and market prices" de mayo de 2009 a junio de 2011 que publicó el USDA;

- e. los indicadores económicos y financieros de Bachoco, Patsa y Buenaventura a diciembre de 2010 de los productos objeto de investigación con datos de la contabilidad, los estados financieros auditados y los reportes de ventas y producción;
 - f. los listado de los principales clientes de Bachoco, Patsa y Buenaventura a diciembre de 2010, con datos de sus reportes de ventas;
 - g. las ventas trimestrales al mercado interno de los productos objeto de investigación en valor y volumen de enero de 2007 a diciembre de 2010 de Bachoco, Patsa y Buenaventura, con cifras del reporte de ventas; y
 - h. los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional de pierna y muslo de pollo de 2010 con datos del reporte de ventas, producción y estados financieros.
- B.** Operaciones de importación totales de los productos objeto de investigación procedentes de Estados Unidos, Chile y Canadá divididas por fracción arancelaria, producto, volumen, valor, precio, participación y variación en porcentaje de 2007 a 2010 con datos de la AGA.
- C.** Ventas netas, costos de ventas netas, gastos y utilidad de operación de las empresas Sanderson, Pilgrim's Pride Corporation, Cagle's Inc. ("Cagle's") y Tyson Foods, de 2003 a 2010 a partir de la información financiera que publican en sus estados de resultados.
- D.** Copia parcial de los Reportes anuales (formato 10-K) de Sanderson y Subsidiarias, Pilgrim's Pride Corporation, Cagle's y Tyson Foods de 2008, 2009 y 2010.
- E.** Copia parcial de los estados consolidados al 31 de enero de 2010 y 2011 de Sanderson y Subsidiarias.
- F.** Copia parcial de los estados consolidados al 28 de marzo de 2010 y 27 de marzo de 2011 de Pilgrim's Pride Corporation.
- G.** Estados financieros consolidados de Bachoco y subsidiarias de diciembre de 2009 a 2010.
- H.** Estado de resultados y balance general de 2009 y 2010, y estado de cambios en la inversión de los accionistas de 2009 de Patsa.
- I.** Balance general y estado de resultados a diciembre de 2010 de Buenaventura.
- J.** Organigrama de las empresas Bachoco S.A.B. de C.V.

200. Fiesta Trade, Frontier Foods, Importaciones Hidalgo, Infinity Co. & Trade Services, J.E.T. Wholesale, McKenna Brothers y Reliable Sales and Marketing no respondieron al requerimiento que la Secretaría les notificó, en consecuencia, procederá con base en la mejor información disponible y los hechos de que tuvo conocimiento (los acreditados mediante las pruebas y datos que aportaron en tiempo y forma las demás partes interesadas, sus coadyuvantes, así como por la que ella misma se allegó), de conformidad con los artículos 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping y 54 y 64 último párrafo de la LCE.

M. Audiencia conciliatoria

1. Solicitud

201. El 7 de abril, el 9 de junio y el 8 de julio de 2011 el USAPEEC solicitó la celebración de una audiencia conciliatoria con objeto de proponer fórmulas de solución y conclusión de este procedimiento.

202. El 12 de julio de 2011 la Secretaría notificó a las partes comparecientes que aceptó la solicitud del USAPEEC para la celebración de una audiencia conciliatoria y les otorgó un plazo para que expresaran su opinión al respecto, de conformidad con los artículos 61 de la LCE; y 86, 87 y 88 del RLCE. Con la notificación se corrió traslado de la propuesta de solución del USAPEEC.

203. El 18, 19 y 20 de julio de 2011 las empresas: AJC International, Central Detallista, Cervantes Distributors, Comercial de Carnes Frías del Norte, Comercializadora de Carnes de México, Delato, Fiesta Trade, Infinity Co. & Trade Services, Inmaq, Interra International, J.E.T. Wholesale, Juan Manuel de la Torres Cárdenas, Larroc, Noble Foods, Northern Beef, O.K. Foods, Operadora de Ciudad Juárez, Operadora de Reynosa, Peco Foods, Perdue Farms, Pilgrim's Pride Corporation, Pilgrim's Pride México, Robinson & Harrison, Smart & Final del Noroeste, Sigma Alimentos Congelados, Sigma Alimentos Importaciones, Simmons, Sukarne, las Solicitantes, Tyson de México, Tyson Foods, la UNA, United Products, Viz Cattle y Zahava Group se manifestaron a favor de la celebración de la audiencia conciliatoria.

204. Aliser, Casa Hernández de Ciudad Juárez, Distribuidora Mariel, José Pablo Partida Escobosa, Raymond J. Adams y Sanderson no se pronunciaron al respecto.

2. Reunión previa y audiencia conciliatoria

205. El 9 de agosto se notificó a las partes interesadas que el 22 de agosto de 2011 tendría lugar en las oficinas de la Secretaría una reunión previa con objeto de hacer del conocimiento de las partes las reglas y los términos en que se llevaría a cabo la audiencia conciliatoria.

206. El 29 de agosto de 2011 se llevó a cabo en las oficinas de la Secretaría la audiencia conciliatoria. Comparecieron: AJC Internacional, Central Detallista, Cervantes Distributors, Comercial de Carnes Frías del Norte, Comercializadora de Carnes de México, Delato, Infinity Co. & Trade Services, Inmaq, Interra Internacional, Juan Manuel de la Torre Cárdenas, Larroc, Noble Foods, Northern Beef, O.K. Foods, Operadora de Ciudad Juárez, Operadora de Reynosa, Peco Foods, Pilgrim's Pride Corporation, Pilgrim's Pride México, Raymond J. Adams, Robinson & Harrison, Sanderson, Smart & Final del Noroeste, Sigma Alimentos Congelados, Sigma Alimentos Importaciones, Simmons, Sukarne, las Solicitantes, Tyson de México, Tyson Foods, la UNA, United Products, el USAPEEC, Viz Cattle y Zahava Group.

207. Aliser, Casa Hernández de Ciudad Juárez, Distribuidora Mariel, Fiesta Trade, J.E.T. Wholesale, José Pablo Partida Escobosa y Perdue Farms no asistieron a la audiencia conciliatoria.

208. El USAPEEC expuso su propuesta de solución. Las productoras nacionales solicitaron que ésta fuera más específica y externaron su interés en continuar los esfuerzos por encontrar fórmulas de integración de los mercados de pollo en México y Estados Unidos. Las demás partes manifestaron también interés en explorar las alternativas de solución propuestas, pero se reservaron el derecho de presentar su posición por escrito, según consta en el acta circunstanciada que se levantó con tal motivo, la cual constituye un documento público de eficacia probatoria plena, de conformidad con los artículos 85 de la LCE, 46 fracción I de la Ley Federal del Procedimiento Contencioso Administrativo (LFPCA) y 202 del Código Federal de Procedimientos Civiles (CFPC), los dos últimos de aplicación supletoria.

3. Propuesta del USAPEEC

209. El 14 de septiembre de 2011 el USAPEEC presentó nuevamente su propuesta de solución (conforme a lo acordado en la audiencia pública) que consiste esencialmente en lo siguiente:

- A.** Concluir este procedimiento mediante la firma de un Acuerdo de Solución (AS) que sea la base jurídica para imponer un arancel cupo (TRQ, por sus siglas en inglés).
- B.** El volumen de importaciones de los productos investigados se dividiría en dos contingentes arancelarios: la región de la frontera norte de México; y cualquier otra parte del territorio nacional.
- C.** La tasa arancelaria del TRQ será libre; fuera de él será la cuota compensatoria residual que determine la UPCI en la resolución preliminar de este procedimiento.

4. Opiniones de las partes

210. El 30 de septiembre, y el 4, 5 y 6 de octubre de 2011 las empresas AJC Internacional, Central Detallista, Cervantes Distributors, Comercial de Carnes Frías del Norte, Delato, Fiesta Trade, Frontier Foods, Inmaq, Interra Internacional, J.E.T. Wholesale, Juan Manuel de la Torre Cárdenas, O.K. Foods, Peco Foods, Pilgrim's Pride Corporation, Pilgrim's Pride México, Smart & Final del Noroeste, Sigma Alimentos Congelados, Sigma Alimentos Importaciones, Sukarne, las Solicitantes, la UNA, Viz Cattle y Zahava Group manifestaron sus opiniones sobre la propuesta de solución del USAPEEC.

211. El 12 de octubre de 2011 Central Detallista, Inmaq, Larroc, Operadora de Ciudad Juárez, Operadora de Reynosa, Pilgrim's Pride Corporation, Pilgrim's Pride México, la UNA, Smart & Final del Noroeste, las Solicitantes, Sukarne, USAPEEC y Viz Cattle presentaron los comentarios a las opiniones que las demás partes manifestaron sobre la propuesta de solución del USAPEEC.

N. Diferimiento de la audiencia pública

212. El 27 de octubre de 2011 la Secretaría notificó el diferimiento hasta nuevo aviso de la celebración de la audiencia pública a que hace referencia el punto 168 de la Resolución de Inicio, toda vez que previa a su celebración deben agotarse diversas etapas procedimentales.

CONSIDERANDOS

A. Competencia

213. La Secretaría es competente para emitir la presente Resolución, conforme a los artículos 16 y 34 fracciones V y XXXI de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 1, 2 y 16 fracciones I y V del Reglamento Interior de la Secretaría; 5 fracción VII y 57 fracción II de la LCE; y 9.1 del Acuerdo Antidumping.

B. Legislación aplicable

214. Para efectos de estos procedimientos son aplicables el Acuerdo Antidumping, la LCE, el RLCE, el Código Fiscal de la Federación (CFF), el Reglamento del CFF, el CFPC y la LFPCA, estos cuatro últimos de aplicación supletoria.

C. Protección de la información confidencial

215. La Secretaría no puede revelar públicamente la información confidencial que las partes interesadas le presenten, ni la información confidencial que ella misma se allegue, de conformidad con los artículos 6.5 del Acuerdo Antidumping, 80 de la LCE, 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. Respuesta a un argumento de Sigma Alimentos Congelados y Sigma Alimentos Importaciones

216. Sigma Alimentos Congelados y Sigma Alimentos Importaciones manifiestan que la solicitud de inicio y los formularios que exhibieron las Solicitantes contravienen el Acuerdo Antidumping, la LCE y el RLCE respecto a la clasificación de la información. Afirman que las Solicitantes excluyeron párrafos y frases completas en la versión pública y no presentaron un resumen lo suficientemente detallado que permita una comprensión razonable del asunto, lo que las dejó en estado de indefensión.

217. La Secretaría analizó la información que presentaron las partes comparecientes, incluidas las Solicitantes, y durante esta etapa les requirió que reclasificaran la información que no se ajustaba a los criterios de clasificación que establece la normatividad aplicable y que presentaran los resúmenes públicos respectivos, para que las demás partes tuvieran conocimiento de la información de sus contrapartes y manifestaran lo que a su derecho conviniera. La información a que aluden ambas importadoras está clasificada como no confidencial y se encuentra en la versión pública del expediente administrativo, incluidos los resúmenes públicos. Por tanto, sus argumentos son improcedentes.

E. Información que se tomará en cuenta en la siguiente etapa

218. La Secretaría considerará para la siguiente etapa la información que se señala en los puntos 146 al 148 de esta Resolución, toda vez que se presentó después del vencimiento del primer periodo de ofrecimiento de pruebas y sin que mediara requerimiento alguno de la Secretaría.

F. Información desestimada

219. Las empresas Importaciones Hidalgo, McKenna Brothers y Reliable Sales and Marketing de México no acreditaron la personalidad de su representante para comparecer en este procedimiento, toda vez que no presentaron original o copia certificada de su título profesional ni cédula. Tampoco acreditaron formar parte del Consejo de Administración de las empresas o su equivalente, de conformidad con el artículo 51 párrafo segundo de la LCE. La Secretaría les requirió la acreditación de la personalidad de sus representantes, entre otros aspectos, pero no respondieron.

220. En virtud de lo anterior, el 23 y el 27 de septiembre de 2011, la Secretaría les notificó que no acreditaron la personalidad de sus representantes, y que no se considerarían como partes interesadas en este procedimiento, y les concedió un plazo para que manifestaran lo que a su derecho conviniera de conformidad con el párrafo 6 del Anexo II del Acuerdo Antidumping. Sin embargo, no presentaron respuesta.

221. En consecuencia, la Secretaría desestimó la información que presentaron Importaciones Hidalgo, McKenna Brothers y Reliable Sales and Marketing de México, que se refiere en los puntos 75, 90 y 115 de esta Resolución.

G. Análisis de discriminación de precios

222. Conforme al estudio de los hechos y pruebas presentados por las partes interesadas en sus respuestas al formulario y a los requerimientos de información adicional, la Secretaría obtuvo los resultados que se detallan a continuación.

1. Precio de exportación**a. Empresas productoras/exportadoras****i. Tyson Foods****(1) Precio de exportación**

223. Durante el periodo de investigación Tyson Foods reportó ventas a México de los productos objeto de investigación en 15 códigos de producto.

224. Para acreditar el precio de exportación presentó las ventas de exportación a México a clientes relacionados y a partes independientes durante el periodo de investigación. Manifestó que los precios y términos de venta para ambos se realizaron sobre bases similares.

225. Debido a que la diferencia en precios de las ventas de exportación a México entre los clientes relacionados y las partes independientes fue significativa para dos códigos de producto, para estos códigos se reconstruyó el precio de exportación.

226. Tyson de México presentó la información correspondiente a sus ventas al primer cliente no relacionado y los ajustes requeridos para la reconstrucción del precio de exportación.

227. En el caso de tres códigos de producto, que comprenden una operación de importación, el volumen de la venta fue poco significativo, es decir, menores a 21 kilogramos. La empresa propuso no considerar dichos códigos de producto en el cálculo del margen de discriminación de precios por producto. La Secretaría, en esta etapa de la investigación, no consideró en el cálculo del margen de discriminación de precios los códigos de producto mencionados debido al bajo volumen reportado en cada una de las operaciones.

(2) Ajustes

228. Tyson Foods solicitó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de reembolsos, crédito, gastos por garantía, manejo de mercancía, flete y seguro.

(a) Reembolsos

229. El ajuste por reembolsos incluye los descuentos a clientes identificados en la factura, descuentos relacionados con los gastos de mercadotecnia, rebajas, errores en el precio, borraduras y reclamos de producto. Tyson Foods reportó el monto del ajuste en dólares por kilogramo. Como prueba presentó copia de las pantallas del sistema contable de la empresa donde se identifican los montos por este concepto.

(b) Crédito

230. La empresa calculó el plazo de crédito a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. La tasa de interés correspondió a la tasa de interés efectiva en préstamos a corto plazo de la misma empresa, durante el periodo investigado.

(c) Gastos por garantía

231. La empresa exportadora solicitó ajustar el precio de exportación por este concepto debido a que el ajuste se refiere a aspectos de calidad relacionados con el producto. Presenta impresión de la pantalla de su sistema contable, copia del reporte que autoriza la deducción y copia de una factura. Reporta el monto del ajuste en dólares por kilogramo.

(d) Manejo

232. Tyson Foods incurre en gastos de congelación debido a que almacena las mercancías investigadas en almacenes en frío, tanto en sus propias instalaciones como en almacenes de terceros; la empresa exportadora reporta los gastos de almacén para ambos tipos de almacenaje sobre la base de transacciones específicas, en dólares por kilogramo. Presentó copia de las pantallas del sistema contable de la empresa donde se identifican los montos por este concepto.

(e) Flete y seguro

233. El ajuste por flete comprende dos conceptos, el Flete Shuttle y el Flete consignado. El Flete Shuttle se refiere al gasto asociado con la transportación de las mercancías investigadas desde la planta de procesamiento hasta las instalaciones del almacén en frío o al puerto. El Flete consignado se refiere a los gastos en que incurre cuando los productos se embarcan a un centro de distribución para que el cliente los recoja, o bien, para consolidar los productos investigados con otros productos antes del embarque final al cliente. Reportó dicho gasto sobre la base de transacciones específicas en dólares por kilogramo. Presentó copia de las pantallas del sistema contable de la empresa donde se identifican los montos por este concepto.

234. Tyson Foods manifestó que utiliza compañías de transporte afiliadas y no afiliadas para la entrega de los productos y que su sistema contable considera el "flete ilimitado" como una transacción en específico y, en consecuencia, este gasto se reporta por transacción en específico, en dólares por kilogramo. Presentó copia de las pantallas del sistema contable de la empresa donde se identifican los montos por este concepto.

235. Durante el periodo investigado la empresa tuvo una póliza de seguro global que cubría todos los productos en tránsito. Presentó copia de las facturas por las primas y notas de crédito. Para calcular el factor aplicable al gasto por seguro dividió la prima neta de la póliza entre el total de las ventas de la empresa.

(3) Ajustes al precio de exportación reconstruido

236. Para la reconstrucción del precio de exportación, Tyson de México presentó la información correspondiente de las ventas al primer cliente no relacionado, así como los ajustes correspondientes.

237. Tyson de México ajustó sus ventas al primer cliente no relacionado por los conceptos de gastos generales de administración, gastos financieros, margen de utilidad, flete de frontera o aduana a bodega del importador y gastos aduanales.

(a) Gastos generales de administración, gastos financieros y utilidad

238. La empresa proporcionó los gastos generales y administrativos, los gastos financieros y la utilidad para el periodo de investigación. El factor aplicable lo obtuvo al dividir el monto en pesos por cada concepto entre el costo de ventas para el periodo de investigación. El factor por cada concepto lo multiplicó por el precio unitario en pesos por kilogramo y lo dividió entre el tipo de cambio para obtener el monto del ajuste de cada uno en dólares por kilogramo. La empresa proporcionó los estados de resultados que permitieron contar con las cifras para el periodo de investigación.

(b) Flete

239. Tyson de México reportó los gastos por flete de la frontera o aduana al cliente, en pesos por kilogramo que dividió entre el tipo de cambio para obtener el monto del ajuste en dólares por kilogramo. Proporcionó la factura de la empresa transportista en México donde se consigna el importe por flete y el listado donde se registra el flete de cada operación. Manifestó que la información procede de la contabilidad y registros internos de la empresa.

(c) Gastos aduanales

240. Tyson de México reportó gastos aduanales en pesos por kilogramo que dividió entre el tipo de cambio registrado en los pedimentos de importación para obtener el monto del ajuste en dólares por kilogramo. Presentó copia de la factura de la agencia aduanal en Nuevo Laredo en la que se consignan los gastos por este concepto.

(4) Determinación

241. La Secretaría aceptó los ajustes al precio de exportación que propuso Tyson Foods de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

242. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado para 12 códigos de producto exportados a México. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas de exportación a México por código de producto.

ii. Sanderson**(1) Precio de exportación**

243. Durante el periodo de investigación Sanderson exportó a México los productos objeto de investigación en 13 códigos de producto. Para acreditar el precio de exportación, presentó las ventas de exportación a México durante el periodo de investigación.

(2) Ajustes

244. Sanderson solicitó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de reembolsos y bonificaciones, crédito, flete interno, otros gastos y empaque o embalaje.

(a) Reembolsos y bonificaciones

245. Sanderson manifestó que la información de los reembolsos se mantiene sobre una base de cliente específico en forma mensual, ya que al solicitar el cliente algún reembolso o ajuste, Sanderson llena un formato de crédito y ajuste ("Credit and Adjustment") en el que se explica el concepto por el que se aplica el ajuste. Presentó copia del formato mencionado en el cual desglosa cada uno de los conceptos del ajuste aplicado.

246. La empresa manifestó que el ajuste por reembolsos y bonificaciones incluye los siguientes conceptos:

- a.** Peso corto. Se refiere a que, si por error las cajas que recibe el cliente pesan menos que el peso fijado se ajusta el precio de la factura.
- b.** Ajuste de precio. De ocurrir algún error en el proceso de facturación se ajusta el precio.
- c.** Caja corta. Si el cliente recibe un número inferior de cajas de lo que ordenó, se ajusta el precio.

- d. Llegada tardía. Si el producto llega más tarde de la fecha de entrega se ajusta el precio.
- e. Errores y ampliaciones. Si el cliente encuentra algún error en la factura, se ajusta el precio para corregir el error.
- f. Fuera de condición. Si el producto no llega en las condiciones solicitadas, se ajusta el precio por la diferencia entre la condición esperada y la entregada.
- g. Sobre pago o pago insuficiente. Si el cliente pagó de más o de menos, se ajusta la factura para responder por el pago de más o de menos.

(b) Crédito

247. Sanderson calculó el plazo de crédito a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción.

248. Para el ajuste por crédito utilizó la tasa federal promedio anual de corto plazo del U.S. Internal Revenue Service para el periodo investigado debido a que no tiene préstamos a corto plazo. Presentó la página web <http://www.irs.gov/app/picklist/list/federalRates.htm>1.

(c) Flete interno

249. Sanderson reportó el monto de este ajuste sobre la base de ventas específicas para las cuales efectuó dicho gasto. La empresa registra los gastos mensuales totales de flete para cada cliente. Para obtener el costo del flete en dólares por libra, divide el costo total mensual del flete entre el volumen total de libras pagadas. El costo del flete por libra se multiplica por el volumen de cada operación y reporta el valor total del flete interno asignado a cada venta de exportación a México. Este costo del flete se divide entre el volumen en kilogramos para obtener el costo del flete en dólares por kilogramo. Sanderson presentó un listado de los gastos de flete por cliente para el mes de enero de 2010.

(d) Otros gastos

250. Sanderson manifestó que cuando envía el producto al cliente, el costo de porte incluye diversos servicios de desembarque de los bienes del camión, tales como:

- a. Ajuste de cuota de desembarco. El cliente puede solicitar una deducción por las circunstancias en las que se deben desembarcar los productos.
- b. Ajustes diversos. Cuando el cliente asume costos que no encuadren en la categoría de costos establecida.
- c. Pallet. Cuando el cliente debe proporcionar los camastros de madera para el transporte del producto.

251. Sanderson calculó el monto de la asignación por empresa en dólares por libra para los productos investigados de acuerdo a los gastos erogados por este concepto. El factor resultante se multiplica por el volumen en libras de cada operación. Presentó copia de documentos de envío para ventas que incurren en gastos de descarga.

(e) Empaque o embalaje

252. La empresa propuso ajustar el precio de exportación por concepto de embalaje, para lo cual proporcionó una explicación de la metodología de cálculo. La Secretaría consideró improcedente aplicar este ajuste debido a que los gastos por este concepto corresponden a gastos por empaque y forman parte del costo de producción; por tanto, no influyen en la comparabilidad de los precios que señala el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping. A pesar de que en diversos requerimientos, la autoridad solicitó una mayor explicación, la empresa no proporcionó la información necesaria para dejar claro este concepto y señaló que tenía problemas en la traducción de los conceptos. Deberá aclarar este concepto en la siguiente etapa.

(3) Determinación

253. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó los ajustes por crédito, flete interno y otros gastos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, tal y como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

254. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado para cada uno de los 13 códigos de producto exportados a México. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a México.

iii. Simmons**(1) Precio de exportación**

255. Durante el periodo de investigación Simmons exportó a México los productos objeto de investigación en 9 códigos de producto. Para acreditar el precio de exportación presentó las ventas de exportación a México durante el periodo de investigación. Todas las operaciones se realizaron a partes no relacionadas.

(2) Ajustes

256. Simmons solicitó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de reembolsos y bonificaciones, crédito, flete, manejo de mercancía y seguro.

(a) Reembolsos y bonificaciones

257. Simmons manifestó que el ajuste por reembolsos y bonificaciones se refiere a los créditos y ajustes postventa que se reportaron por discrepancias en cantidades o precio y que se identificaron en las facturas o en reclamaciones relacionadas con la calidad de la mercancía.

258. La empresa reporta los créditos o ajuste postventa que aplican a un producto o código de producto en específico consignado en la factura y los créditos o ajustes postventa que aplican sólo a la totalidad de la factura.

259. Para obtener el factor de ajuste, la empresa dividió la cantidad total del crédito o débito entre el total del valor de la factura y aplicó el factor resultante al precio de venta de las mercancías investigadas incluido en la factura. Simmons presentó el listado de descuentos que aplicó durante el periodo investigado, la impresión de la pantalla de su sistema contable y copia de la factura a la cual se aplicó el descuento.

(b) Crédito

260. Simmons calculó el plazo de crédito a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. La tasa de interés se refiere a la tasa de interés efectiva de préstamos a corto plazo. Calculó la tasa de interés efectiva durante el periodo de investigación al dividir el interés que pagó a corto plazo entre el principal por pagar. Proporcionó la hoja de cálculo de la tasa de interés para el periodo investigado y copia de la comunicación del Wells Fargo Bank donde reporta el monto de interés para octubre de 2009.

(c) Flete y manejo de mercancía

261. Simmons declaró que incurre en dos tipos de gastos relacionados con las ventas provenientes de almacenes en frío: el flete de la planta de producción al almacén en frío y los gastos en el propio almacén. Para el cálculo de estos ajustes, la empresa consideró ambos rubros como gastos de congelamiento referidos a una categoría de producto.

262. Para los gastos de almacén en frío, revisa las facturas con sus recibos del almacén y determina cuál producto fue vendido para exportación. Calcula el factor de ajuste de gastos de flete mediante la división del costo total del flete entre el total de libras vendidas. El ajuste por manejo de mercancía lo obtiene dividiendo el costo total por concepto de gastos de refrigeración entre el total de libras vendidas. Simmons proporcionó un listado de los gastos de flete y manejo mensuales por categoría de producto que provienen de sus registros contables.

(d) Seguro

263. Simmons declaró que incurrió en gastos por seguro. Estos gastos se registraron en la cuenta de diario general. Calculó los gastos por seguro al dividir el costo de la prima entre el total de libras que vendió durante el periodo de investigación. El gasto se reporta en dólares por kilogramo. Proporcionó copia del registro contable donde se presenta el monto de la prima para el periodo de investigación.

(3) Determinación

264. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó los ajustes por crédito, flete y manejo de mercancía y seguro. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

265. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado para cada uno de los 9 códigos de producto exportados a México. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas de exportación a México, por código de producto.

iv. Pilgrims Pride Corporation**(1) Precio de exportación**

266. Durante el periodo de investigación Pilgrim's Pride Corporation exportó a México los productos objeto de investigación clasificados en 12 códigos de producto.

267. Manifestó que los precios de transferencia pactados en la compraventa de las mercancías investigadas se realizaron en condiciones similares entre partes relacionadas y partes independientes, lo que permite validar la confiabilidad del precio de exportación entre Pilgrim's Pride Corporation y Pilgrim's Pride México.

268. La Secretaría comparó el precio promedio ponderado de las ventas de exportación a México a partes relacionadas y a no relacionadas durante el periodo investigado. Como resultado de esta comparación constató que la diferencia en precios fue menor al 1%, por lo que, en esta etapa, la Secretaría determinó no reconstruir el precio de exportación.

269. Las empresas importadoras relacionadas Pilgrim's Pride México y Comercializadora de Carnes de México proporcionaron la información correspondiente a sus ventas al primer cliente no relacionado y a los ajustes requeridos para la reconstrucción del precio de exportación. Sin embargo, con lo descrito en el punto anterior, en esta etapa, no se reconstruyó el precio de exportación para las operaciones de venta a las empresas relacionadas.

(2) Ajustes

270. Solicitó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de crédito, manejo de mercancía, flete interno y empaque.

(a) Crédito

271. Pilgrim's Pride Corporation calculó el plazo de crédito a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. La tasa de interés correspondió a la tasa de interés promedio de financiamiento de corto plazo de Pilgrim's Pride Corporation durante el periodo investigado, de acuerdo con su sistema contable. La Secretaría ajustó el precio de exportación por este concepto de acuerdo con la información y metodología que proporcionó.

(b) Manejo de mercancía

272. La empresa solicitó ajustar el precio de exportación por manejo de mercancías debido a que este ajuste se refiere al almacenamiento en frío de las mercancías investigadas. Obtuvo el valor de los registros de costo estándar de su sistema contable. La Secretaría corroboró el monto del manejo de mercancía y ajustó el precio de exportación por este concepto de acuerdo con la información que proporcionó la empresa exportadora.

(c) Flete interno

273. Pilgrim's Pride Corporation reportó los gastos de flete por transacción y presentó copia de las órdenes de compra asociadas a las facturas de ventas a México. Manifestó que las operaciones al mercado de México son generalmente en términos Franco al Costado del Buque (FAS, por sus siglas en inglés) considerando la erogación específica por este concepto para cada una de las operaciones de venta a México. La Secretaría calculó el monto del flete y ajustó las operaciones de exportación en términos FAS, por este concepto, de acuerdo con la información que presentó Pilgrim's Pride Corporation.

(d) Empaque

274. Con relación al ajuste por empaque la empresa señaló que, de acuerdo con su sistema de información contable, el empaque forma parte del costo de producción de los productos investigados. Presentó copia de las pantallas del sistema de costos de materiales para una muestra de operaciones de los productos investigados. La Secretaría consideró improcedente aplicar este ajuste por términos y condiciones de venta debido a que los gastos por este concepto forman parte del costo de producción y, por tanto, no influyen en la comparabilidad de los precios que señala el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping.

(3) Determinación

275. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó los ajustes por crédito, manejo de mercancía y flete interno. Consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

276. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado para cada uno de los 12 códigos de producto exportados a México. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas de exportación a México por código de producto.

b. Empresas comercializadoras**i. Larroc**

277. Larroc exportó a México 13 códigos de producto a sus empresas relacionadas Operadora de Ciudad Juárez y Operadora de Reynosa por lo que de conformidad con los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 50 del RLCE se requiere reconstruir el precio de exportación a partir de las ventas al primer cliente no relacionado de cada una de las dos empresas importadoras.

278. Las empresas Operadora de Ciudad Juárez y Operadora de Reynosa reportaron sus operaciones de importación por código de producto de acuerdo a la clasificación del proveedor, durante el periodo investigado y sus ventas al primer cliente no relacionado, agrupadas en un solo código de producto y en forma mensual.

279. Manifestaron que no fue posible identificar la correspondencia entre el volumen de las operaciones de importación y el volumen de sus ventas al primer cliente no relacionado, toda vez que son ventas al público consumidor.

280. Por lo anterior, no fue posible para la Secretaría reconstruir el precio de exportación por código de producto a la empresa Larroc como lo establecen los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 50 del RLCE.

ii. Viz Cattle

281. Exportó a México 5 códigos de producto a su empresa relacionada Sukarne, por lo que de conformidad con los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 50 del RLCE se requiere reconstruir el precio de exportación a partir de las ventas al primer cliente no relacionado de la empresa importadora.

282. Sukarne reportó sus operaciones de importación tanto de su proveedor relacionado, Viz Cattle como de sus proveedores no relacionados. También reportó sus ventas al primer cliente no relacionado durante el periodo investigado, por código de producto de acuerdo a la clasificación del proveedor.

283. La Secretaría identificó el volumen de importación de los 5 códigos de producto que exportó a México y lo comparó con el volumen de los mismos códigos que vendió Sukarne al primer cliente no relacionado. Como resultado, observó que el volumen que importó Sukarne de su proveedor vinculado Viz Cattle, es el 18% del volumen de ventas reportado al primer cliente no relacionado durante el periodo de investigación, por lo que no existe correspondencia entre ambos volúmenes.

284. Por lo anterior, en esta etapa no fue posible para la Secretaría reconstruir el precio de exportación por código de producto, a la empresa Viz Cattle como lo establecen los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 50 del RLCE.

iii. Delato

285. Reportó 7 códigos de producto que exportó a México a su importador relacionado Juan Manuel de la Torre Cárdenas, sin embargo, únicamente proporcionó las importaciones de 3 códigos idénticos. Para los 4 códigos restantes, no presentó información de las importaciones ni de las ventas al primer cliente no relacionado. Además, el volumen de importación como el volumen de ventas al primer cliente no relacionado de los 3 códigos de producto difieren significativamente, por lo que no existe correspondencia entre ambos volúmenes.

286. Por lo anterior, en esta etapa no fue posible para la Secretaría reconstruir el precio de exportación, por código de producto a la empresa Delato como lo establecen los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 50 del RLCE.

iv. Interra International, AJC International, O.K. Foods, Robinson & Harrison y Northern Beef

287. Las empresas Interra International, AJC International, O.K. Foods, Robinson & Harrison y Northern Beef presentaron información para el cálculo del precio de exportación para cada empresa. La Secretaría revisó la información y la metodología que presentaron para calcular su precio de exportación. Analizó la información y las metodologías propuestas y las aceptó de manera preliminar, por lo que calculó sus precios de exportación conforme a la metodología que propusieron estas comercializadoras. En la siguiente etapa, la Secretaría tendrá oportunidad de verificarla con la registrada en los pedimentos de importación presentados al Servicio de Administración Tributaria (SAT).

c. Solicitantes**(1) Precio de exportación**

288. En esta etapa de la investigación, las Solicitantes presentaron información y cálculos del precio de exportación para los productos investigados, actualizados al periodo de investigación (octubre 2009 a septiembre de 2010).

289. Para acreditar el precio de exportación presentaron un cuadro con los cálculos del precio de las importaciones, en dólares por kilogramo, originarias de Estados Unidos, para el periodo de revisión, que obtuvieron de los listados de la AGA del SAT.

(2) Ajuste por flete

290. Las Solicitantes propusieron ajustar el precio de exportación por concepto de flete en los que este se incluye, de acuerdo con los términos de venta: Entregada en frontera y Entregada derechos no pagados (DAF y DDU, por sus siglas en inglés, respectivamente). Manifestaron que el monto del ajuste por flete no se actualiza debido a que las cotizaciones de flete en Estados Unidos es de marzo de 2010, el cual está dentro del periodo investigado fijado en la Resolución de Inicio.

(3) Determinación

291. La Secretaría comparó las cifras de importación que reportaron las Solicitantes para el cálculo del precio de exportación con las exportaciones del Sistema de Información Comercial de México (SIC-M) y decidió, en esta etapa, calcular el precio de exportación de acuerdo al promedio ponderado de las operaciones de importación definitivas reportadas en el SIC-M, para el periodo de investigación.

292. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría, en esta etapa, ajustó el precio de exportación por concepto de flete de acuerdo con la información de las cotizaciones por flete que presentaron las Solicitantes.

2. Valor normal

a. Empresas productoras/exportadoras

i. Tyson Foods

(1) Precios internos en Estados Unidos

293. De los 12 códigos que exportó a México, Tyson Foods presentó las ventas al mercado doméstico de Estados Unidos de 10 códigos de producto, debido a que de 2 códigos no se realizaron ventas internas ni a tercer país alguno.

294. Como resultado de la prueba de suficiencia de los 10 códigos de producto que presentó la empresa, las ventas internas de 2 códigos de producto fueron menores al 5% del volumen que exportó a México.

295. Para los 4 códigos de producto mencionados, la empresa propuso calcular el valor normal mediante el valor normal reconstruido.

296. Para efectos del cálculo del valor normal de las operaciones que reportó Tyson Foods, la Secretaría no consideró las operaciones de venta al mercado de los Estados Unidos que se realizaron a partes relacionadas.

(2) Ajustes al valor normal

297. Tyson solicitó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de reembolsos, comisiones, crédito, gastos por garantía, manejo de mercancía, flete, seguro y otros gastos.

(a) Reembolsos

298. El ajuste por reembolsos incluye los descuentos a clientes identificados en la factura, descuentos relacionados con los gastos de mercadotecnia, rebajas, errores en el precio, borraduras y reclamos de producto. Reportó el monto del ajuste en dólares por kilogramo. Presentó copia de las pantallas del sistema contable de la empresa donde se identifican los montos por este concepto.

(b) Comisiones

299. Tyson Foods manifestó que para las ventas a ciertos clientes, principalmente distribuidores de servicios de alimentos paga comisiones al agente de ventas (broker). La empresa reportó los gastos por comisiones sobre la base de transacciones específicas tal como las registra en su sistema contable. El monto del ajuste en dólares por kilogramo se obtuvo al dividir el total de la comisión entre el volumen en kilogramos de la operación. Proporcionó copia de la pantalla de su sistema contable donde se registra el gasto por este concepto.

(c) Crédito

300. La empresa calculó el plazo de crédito a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. La tasa de interés correspondió a la tasa de interés efectiva en préstamos a corto plazo durante el periodo investigado.

(d) Gastos por garantía

301. La empresa exportadora solicitó ajustar el valor normal por este concepto debido a que el ajuste se refiere a aspectos de calidad relacionados con el producto. Tyson Foods presentó la impresión de la pantalla de su sistema contable; copia del reporte que autoriza la deducción; y copia de la factura. Reportó el monto del ajuste en dólares por kilogramo.

(e) Manejo

302. Tyson Foods incurre en gastos de congelación debido a que almacena las mercancías investigadas en almacenes en frío en sus propias instalaciones y en almacenes de terceros; la empresa exportadora reportó los gastos de almacén para ambos tipos de almacenaje sobre la base de transacciones específicas en dólares por kilogramo. Presentó copia de las pantallas del sistema contable de la empresa donde identifica los montos por este concepto.

(f) Flete y seguro

303. El ajuste por flete comprende dos conceptos, el Flete Shuttle y el Flete consignado. El Flete Shuttle, se refiere al gasto asociado con la transportación de las mercancías investigadas desde la planta de procesamiento hasta las instalaciones del almacén en frío o al puerto. El Flete consignado se refiere a los gastos en que incurre cuando los productos se embarcan a un centro de distribución para que el cliente los recoja, o bien, para consolidar los productos investigados con otros productos antes del embarque final al cliente. Reportó dicho gasto sobre la base de transacciones específicas en dólares por kilogramo. Presentó copia de las pantallas del sistema contable de la empresa donde se identifican los montos por este concepto.

304. Manifestó que utiliza compañías de transporte afiliadas y no afiliadas para la entrega de los productos y que su sistema contable considera el "flete ilimitado" como una transacción en específico y, en consecuencia, este gasto se reporta por transacción en específico, en dólares por kilogramo. Presentó copia de las pantallas del sistema contable de la empresa donde se identifican los montos por este concepto.

305. Durante el periodo investigado la empresa tuvo una póliza de seguro global que cubría todos los productos en tránsito. Presentó copia de las facturas por las primas y notas de crédito. Para calcular el factor aplicable al gasto por seguro dividió la prima neta de dicha póliza entre el total de ventas de la empresa exportadora.

(g) Otros gastos

306. Tyson Foods incurrió en gastos por publicidad para ayudar a la promoción de ventas de sus productos. Reportó estos gastos sobre la base de transacciones específicas como las registra en su sistema contable. El monto del ajuste en dólares por kilogramo se obtuvo al dividir el total del gasto por este concepto entre el volumen en kilogramos de la operación. Presentó la impresión de la pantalla de su sistema contable.

307. La Secretaría aceptó los ajustes al valor normal que propuso la empresa de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

(3) Operaciones comerciales normales**(a) Costos de producción**

308. Tyson Foods explicó el sistema contable que utiliza para la determinación de los costos de producción y el soporte documental por código de producto en forma mensual para el periodo investigado.

309. La Secretaría identificó que Tyson Foods no presentó argumentos ni pruebas suficientes de que la propuesta de prorrateo por peso, que ofreció la producción nacional y sobre la cual se estableció la presunción de la práctica desleal de comercio en la etapa inicial de la investigación, fuera contraria a los principios contables generalmente aceptados o que no fuera razonable. En virtud de lo anterior, la autoridad continuó con el prorrateo con el que inició la investigación, a falta de pruebas suficientes que pudieran llevarle a cambiar su determinación.

310. La Secretaría efectuó un análisis de la información que proporcionó Tyson Foods y solicitó que se calcularan los costos de producción mediante la utilización de un ponderador por peso que sustituyera el ponderador por valor aplicado a los costos de producción de cada código de producto. Asimismo, solicitó identificar las ventas por debajo de costos conforme al método de prorrateo por peso, señalando el número de meses en que ha ocurrido, si se trata de operaciones sustanciales y si se encuentran por debajo del costo promedio ponderado del periodo de investigación. De igual manera, la Secretaría solicitó el cálculo del valor normal reconstruido para cada código de producto, de conformidad con el prorrateo por peso.

311. Tyson Foods presentó la fórmula para asignar un costo unitario a cada código de producto, así como el método para obtener el ponderador por valor, utilizó sus propios registros contables e información financiera. Señaló la manera de obtener el ponderador por peso e incluyó datos de producción y costo de la materia prima y sus componentes, con detalles de los cálculos para aplicar la fórmula, con cifras correspondientes a los meses de octubre de 2009 a febrero de 2010 y una estimación de estos valores para los meses de marzo a septiembre de 2010.

312. Tyson presentó información referente a las ventas por debajo de los costos y un ejemplo para obtener el valor reconstruido de un código de producto con datos del mes de octubre de 2009.

313. La Secretaría analizó la información que presentó Tyson Foods y consideró que dicha información permite obtener el costo de producción y el valor normal reconstruido, para cada código de producto, con base en el prorrateo por peso.

(b) Prueba de ventas por debajo de costos

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

315. La Secretaría comparó el precio de cada transacción contra la suma del costo de producción más los gastos generales promedio para el mes en que se realizó dicha venta. El precio que utilizó la Secretaría en la comparación contra el costo total es neto de reembolsos, comisiones, crédito, gastos por garantía, manejo de mercancía, flete, seguro y otros gastos.

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

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

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

319. Después de realizar lo que se señala en el punto anterior, la Secretaría realizó la prueba de suficiencia que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

320. De acuerdo con la metodología descrita, ninguno de los 8 códigos de producto para los cuales se realizó la prueba por debajo de costos, el volumen de ventas internas fue superior al 5%, por lo que, al no cumplir con dicho requisito, el valor normal se calculó de acuerdo al valor normal reconstruido.

(4) Determinación

321. Para efectos de la comparabilidad, de acuerdo con la metodología descrita en los puntos anteriores y con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE, para los 12 códigos idénticos a los exportados a México, la Secretaría calculó el valor normal mediante el valor normal reconstruido.

ii. Sanderson

(1) Precios internos en Estados Unidos

322. Sanderson declaró que de acuerdo a su sistema contable utiliza códigos de producto externos conformados de 5 dígitos, los cuales se indican en la factura de venta a los clientes tanto de exportación como al mercado de Estados Unidos, sin embargo, estos códigos no indican una descripción específica del producto investigado.

323. Señaló que la empresa mantiene un sistema de codificación interno de 8 dígitos que corresponden a varias características del producto, como son: tipo de producto, tipo de procesamiento, tipo de producto terminado, tipo de empaque, tipo de empaque con mayor especificación, marca por la cual se vende, grado del producto de acuerdo al sistema de graduación del USDA.

324. Proporcionó las especificaciones técnicas para cada código de producto que exportó a México y un cuadro que relaciona el código de 5 dígitos con el código de 8 dígitos. De acuerdo a los códigos internos de 8 dígitos, la empresa seleccionó los códigos que consideró idénticos a los que exportó a México de acuerdo a los 2 primeros dígitos y los agrupó para efecto de la comparabilidad con los códigos exportados a México.

325. Como resultado de la selección y agrupación de códigos reportó 23 códigos de producto que consideró equiparables a los 13 exportados a México. Presentó un cuadro comparativo de los códigos exportados a México y los del mercado interno de Estados Unidos seleccionados, a nivel de los 5 dígitos señalados.

326. La Secretaría en esta etapa, contó con las especificaciones técnicas de los códigos exportados a México pero no contó con las especificaciones técnicas de los códigos vendidos en el mercado interno y que la empresa identificó como similares, por ello, no fue posible corroborar las especificaciones técnicas de los códigos y validar que fueran similares.

327. Por lo anterior, para efectos de la comparabilidad, la Secretaría calculó el valor normal de acuerdo con las ventas internas en Estados Unidos de los 13 códigos idénticos a los exportados a México, reportados en la base de datos, a nivel de 5 dígitos.

328. De los 13 códigos que exportó a México, Sanderson presentó las ventas al mercado doméstico de Estados Unidos de 10 códigos de producto idénticos, debido a que no se realizaron ventas internas ni a un tercer país de 3 códigos de producto. Para estos 3 códigos de producto, el valor normal se calculó mediante el valor normal reconstruido.

(a) Ajustes al valor normal

329. De acuerdo con la lista de las ventas al mercado interno de los Estados Unidos de los 10 códigos idénticos a los exportados a México, en esta etapa de la investigación, Sanderson solicitó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta; en particular, por los conceptos de reembolsos y bonificaciones, empaque o embalaje, comisiones, crédito, flete interno, diferencias en cargas fiscales y otros gastos.

(b) Reembolsos y bonificaciones

330. Sanderson manifestó que la información de los reembolsos se mantiene sobre una base de cliente específico en forma mensual, ya que al solicitar el cliente algún reembolso o ajuste, Sanderson llena un formato de crédito y ajuste ("Credit and Adjustment") en el que se explica el concepto por el que se aplica el ajuste. Presentó copia del formato en el cual desglosa cada uno de los conceptos del ajuste aplicado.

331. Agregó que el ajuste por reembolsos y bonificaciones incluye los siguientes conceptos:

- a. Ajuste de precio. De ocurrir algún error en el proceso de facturación se ajusta el precio.
- b. Deterioro. Si cualquiera de los productos se estropea y no son consumibles se ajusta el precio.
- c. Caja corta. Si el cliente recibe un número inferior de cajas de lo que ordenó se ajusta el precio.
- d. Errores y ampliaciones. Si el cliente encuentra algún error en la factura, se ajusta el precio para corregir el error.
- e. Fuera de condición. Si el producto no llega en las condiciones solicitadas, se ajusta el precio por la diferencia entre la condición esperada y la entregada.
- f. Sobre pago o pago insuficiente. Si el cliente pagó de más o de menos, se ajusta la factura para responder por el pago de más o de menos.

(c) Comisiones

332. Sanderson declaró que rastrea las comisiones a los agentes de venta y emite un reporte bisemanal a la oficina central de la empresa, posteriormente se ingresan al archivo de ajustes de ventas para el mes correspondiente. La empresa dividió el monto mensual de las comisiones pagada por planta entre el total mensual de libras pagadas para obtener el factor de asignación mensual por planta. Este factor se multiplicó por el volumen en libras de cada operación. Presentó la copia del archivo de ajustes de ventas para el mes de julio de 2010 y documentos con relación a las comisiones.

(d) Crédito

333. Para el ajuste por crédito Sanderson calculó el plazo de crédito a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción.

334. Utilizó la tasa federal promedio anual de corto plazo del U.S. Internal Revenue Service para el periodo investigado debido a que no tiene préstamos a corto plazo. Presentó la página web <http://www.irs.gov/app/picklist/list/federalRates.htm1>.

(e) Flete interno

335. La empresa reportó el monto de este ajuste sobre la base de ventas específicas para las cuales efectuó dicho gasto. Sanderson registra los gastos mensuales totales de flete para cada cliente. Para obtener el costo del flete en dólares por libra, dividió el costo total mensual del flete entre el volumen total de libras pagadas. El costo del flete por libra se multiplica por el volumen de cada operación y reporta el valor total del flete interno que asignó a cada venta de exportación a México. El costo del flete se divide entre el volumen en kilogramos para obtener el costo del flete en dólares por kilogramo. Presentó un listado de los gastos de flete por cliente para junio de 2010.

(f) Otros gastos

336. Sanderson manifestó que cuando la empresa envía el producto al cliente, el costo de porte incluye diversos servicios de desembarque de los bienes del camión tales como:

- a. Ajuste de cuota de desembarco. El cliente puede solicitar una deducción por las circunstancias en las que se deben desembarcar los productos.
- b. Ajuste Ad Billback. Cuando el cliente utilice una promoción.
- c. Ajustes diversos. Cuando el cliente asume costos que no encuadran en la categoría de costos establecida.
- d. Pallet. Cuando el cliente debe proporcionar los camastros de madera para el transporte del producto.
- e. Ajuste total de publicidad. Cuando el cliente de supermercado paga más por ciertas ventas con objeto de recibir descuentos en sus compras posteriores.

337. La empresa calculó el monto de la asignación por empresa en dólares por libra para los productos investigados de acuerdo con los gastos erogados por este concepto. El factor resultante se multiplica por el volumen en libras de cada operación. Presentó copia de documentos de envío para ventas que incurren en gastos de descarga.

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

339. En el caso del ajuste por diferencia en cargas fiscales, Sanderson propuso ajustar el valor normal por este concepto. Señaló que en Estados Unidos el impuesto sólo se cobra a los usuarios finales y que durante el periodo investigado hubo ajustes mínimos por este concepto. La Secretaría consideró improcedente el ajuste debido a que los gastos por este impuesto se asumen por el usuario final.

340. 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 conceptos de reembolsos y bonificaciones, comisiones, crédito, flete interno, y otros gastos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

(2) Operaciones comerciales normales**(a) Costos de producción**

341. Sanderson presentó una explicación del sistema que utiliza para la determinación de los costos de producción, y el soporte documental por código de producto, en forma mensual para el periodo investigado.

342. La Secretaría identificó que Sanderson no presentó argumentos ni pruebas suficientes de que la propuesta de prorrateo por peso, que ofreció la producción nacional y sobre la cual se estableció la presunción de la práctica desleal de comercio en la etapa inicial de la investigación, fuera contraria a los principios contables generalmente aceptados o que no fuera razonable. En virtud de lo anterior, la autoridad continuó con el prorrateo con el que inició la investigación, a falta de pruebas suficientes que pudieran llevarle a cambiar su determinación.

343. La Secretaría solicitó que se calcularan los costos de producción mediante la utilización de un ponderador por peso que sustituyera el ponderador por valor aplicado a los costos de producción de cada código de producto. Asimismo, solicitó identificar las ventas por debajo de costos conforme al método de prorrateo por peso, señalando el número de meses en que ha ocurrido, si se trata de operaciones sustanciales y si se encuentran por debajo del costo promedio ponderado del periodo de investigación. De igual manera, solicitó el cálculo del valor normal reconstruido para cada código de producto, de conformidad con el prorrateo por peso.

344. Sanderson presentó las fórmulas para la asignación de sus costos de producción, mismas que se actualizan de manera mensual, así como una explicación del procedimiento que utiliza para ajustar el costo en dólares por libra para reflejar el valor de la carne de pollo e incluyó una tabla que relaciona cada código de producto vendido en México con respecto al porcentaje en peso de cada corte de pollo.

345. Recalculó sus cifras de costos de producción, utilizando su propia información contable y financiera, con base en la asignación de costos por porcentaje de peso, procedió al cálculo de las ventas por debajo de costos y proporcionó el valor reconstruido para todos los códigos de producto exportados a México en el periodo investigado.

346. La Secretaría analizó la información que presentó Sanderson y consideró que permite obtener el valor normal reconstruido para cada código de producto con base en el prorrateo por peso.

(b) Prueba de ventas por debajo de costos

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

348. La Secretaría comparó el precio de cada transacción contra la suma del costo de producción más los gastos generales promedio para el mes en que se realizó dicha venta. El precio que utilizó la Secretaría en la comparación contra el costo total es neto de reembolsos y bonificaciones, comisiones, crédito, flete interno y otros gastos.

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

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

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

352. De acuerdo con la metodología descrita, de los 10 códigos de producto para los cuales se realizó la prueba por debajo de costos, las ventas internas de 8 códigos de producto fueron a pérdida y no permitieron la recuperación de los costos en un plazo razonable.

353. Como resultado de la prueba de suficiencia, de los 10 códigos de producto señalados, las ventas internas de 2 códigos de producto fueron suficientes por lo que el valor normal se calculó de acuerdo a las ventas internas en Estados Unidos y para 8 códigos de producto, las ventas internas fueron insuficientes por lo que se calculó de acuerdo al valor normal reconstruido.

(3) Valor normal reconstruido

354. La empresa reportó el valor normal reconstruido por código de producto, para los códigos idénticos a los que exportó a México, es decir, los costos totales de producción incurridos durante el periodo de investigación y un margen de utilidad.

355. El monto de la utilidad se obtuvo de la utilidad registrada en los estados de resultados para el ejercicio fiscal de noviembre 2009 a octubre de 2010. Obtuvo el porcentaje de utilidad mediante la división de la utilidad antes de impuestos entre el total de las ventas netas. Este porcentaje se aplicó al costo total de cada código de producto. Sanderson presentó los estados financieros auditados para el año fiscal 2010 que cubre los meses de noviembre 2009 a octubre 2010.

(4) Determinación

356. Para efectos de la comparabilidad, de acuerdo con la metodología que se describe en los puntos anteriores, y con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría calculó el valor normal de 2 códigos de producto de acuerdo a los precios de las ventas internas en Estados Unidos y de 11 códigos de producto mediante el valor normal reconstruido.

iii. Simmons**(1) Precios internos en Estados Unidos**

357. De los 9 códigos que exportó a México, Simmons presentó las ventas al mercado doméstico de Estados Unidos de 5 códigos de producto, debido a que de 4 códigos no realizó ventas internas ni a tercer país alguno.

358. Como resultado de la prueba de suficiencia, las ventas internas de 4 códigos de producto fueron menores al 5% del volumen exportado a México por lo que fueron insuficientes para el cálculo del valor normal.

359. Para 8 códigos de producto la empresa propuso calcular el valor normal mediante el valor normal reconstruido y para 1 código las ventas internas fueron suficientes, por lo que se realizó la prueba por debajo de costos.

(a) Ajustes al valor normal

360. De acuerdo con las operaciones de venta al mercado interno de Estados Unidos del código idéntico al exportado a México, la empresa solicitó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de crédito, manejo de mercancía, flete y seguro internos. En las operaciones de este código de producto no se registraron reembolsos y bonificaciones.

(i) Crédito

361. Simmons calculó el plazo de crédito a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. La tasa de interés se refiere a la efectiva de préstamos a corto plazo. Calculó la tasa de interés efectiva durante el periodo investigado dividiendo el interés a corto plazo pagado entre el principal por pagar. Proporcionó la hoja de cálculo de la tasa de interés para el periodo investigado y copia de la comunicación del Wells Fargo Bank donde se reporta el monto de interés para octubre de 2009.

(ii) Flete y manejo de mercancía

362. Simmons declaró que incurre en dos tipos de gastos relacionados con las ventas provenientes de almacenes en frío: el flete de la planta de producción al almacén en frío y los gastos en el propio almacén. Para el cálculo de estos ajustes, la empresa considera ambos gastos como gastos de congelamiento referidos a una categoría de producto.

363. Para los gastos del almacén en frío, revisa las facturas con sus recibos del almacén y determina cuál producto fue vendido para exportación. Calcula el factor de ajuste de gastos de flete mediante la división del costo total del flete entre el total de libras vendidas. El ajuste por manejo de mercancía lo obtiene al dividir el costo total por concepto de gastos de refrigeración entre el total de libras vendidas. Simmons proporcionó un listado de los gastos de flete y manejo mensuales por categoría de producto que provienen de sus registros contables.

(iii) Seguro

364. Simmons manifestó que incurrió en gastos por seguro. Estos gastos se registraron en la cuenta de diario general. Calculó los gastos por seguro al dividir el costo de la prima entre el total de libras vendidas durante el periodo de investigación. El gasto se reporta en dólares de Estados Unidos por kilogramo. Proporciona copia del registro contable de la empresa donde se presenta el monto de la prima para el periodo de investigación.

365. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó los ajustes por crédito, flete y manejo de mercancía y seguro. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones tal y como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

(2) Operaciones comerciales normales**(a) Costos de producción**

366. Simmons explicó el sistema que utiliza para la determinación de los costos de producción. Presentó el soporte documental de los costos de producción, por código de producto, para el periodo investigado.

367. Proporcionó la información de los costos totales promedio del periodo de investigación por código de producto y de los costos de producción mensuales, de cada código de producto para el periodo de investigación.

368. La Secretaría identificó que Simmons no presentó argumentos ni pruebas suficientes de que la propuesta de prorrateo por peso, que ofreció la producción nacional y sobre la cual se estableció la presunción de la práctica desleal de comercio en la etapa inicial de la investigación, fuera contraria a los principios contables generalmente aceptados o que no fuera razonable. En virtud de lo anterior, la autoridad continuó con el prorrateo con el que inició la investigación, a falta de pruebas suficientes que pudieran llevarle a cambiar su determinación.

369. La Secretaría solicitó que se calcularan los costos de producción mediante la utilización de un ponderador por peso que sustituyera el ponderador por valor aplicado a los costos de producción de cada código de producto. Asimismo, solicitó identificar las ventas por debajo de costos conforme al método de prorrateo por peso, señalando el número de meses en que ha ocurrido, si se trata de operaciones sustanciales y si se encuentran por debajo del costo promedio ponderado del periodo de investigación. De igual manera, solicitó el cálculo del valor normal reconstruido para cada código de producto, de conformidad con el prorrateo por peso.

370. Simmons presentó la fórmula para asignar un costo unitario a cada código de producto, así como el método para obtener el ponderador por valor. Señaló la manera de obtener el ponderador por peso e incluyó datos de producción y costo de la materia prima y sus componentes, con detalles de los cálculos para aplicar la fórmula, basados en su propia información contable y financiera.

371. Adjuntó información referente a ventas por debajo de los costos y un ejemplo para obtener el valor reconstruido de un código de producto con datos del mes de noviembre de 2009.

372. La Secretaría analizó la información que presentó Simmons y consideró que permite obtener el valor normal reconstruido para cada código de producto con base en el prorrateo por peso.

(b) Prueba de ventas por debajo de costos

373. De conformidad con artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría identificó las ventas al mercado interno de Estados Unidos que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales durante un periodo prolongado, en cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar los costos dentro de un plazo razonable, sobre la base de los precios de venta en el mercado interno y los costos totales de producción que presentó Simmons.

374. La Secretaría comparó el precio de cada transacción contra el costo total de producción mensual para el periodo de investigación del código de producto. El precio que utilizó la Secretaría en la comparación contra el costo total es neto de bonificaciones y reembolsos, crédito, flete, manejo de mercancía y seguro.

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

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

377. De acuerdo con la metodología descrita, el total de las ventas internas al mercado de Estados Unidos fueron a pérdida por lo que el valor normal se calculó de acuerdo al valor normal reconstruido.

(3) Valor normal reconstruido

378. La empresa reportó el valor normal reconstruido por código de producto, para los códigos idénticos a los que exportó a México, es decir, los costos totales de producción incurridos durante el periodo de investigación y un margen de utilidad. El monto de utilidad se obtuvo de la utilidad registrada en los libros corporativos de contabilidad de octubre de 2009 a septiembre de 2010. Este porcentaje se aplicó al costo total de cada código de producto.

(4) Determinación

379. Para efectos de la comparabilidad, de acuerdo con la metodología que se describe en los puntos anteriores y con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE, para los 9 códigos idénticos a los exportados a México la Secretaría calculó el valor normal mediante el valor normal reconstruido.

iv. Pilgrims Pride Corporation

(1) Precios internos en Estados Unidos y de venta a un tercer país

380. Pilgrim's Pride Corporation presentó las ventas al mercado doméstico de Estados Unidos para 9 de los 12 códigos de producto que exportó a México.

381. De un código de producto Pilgrim's Pride Corporation proporcionó las operaciones de exportación a un tercer país debido a que no se realizaron ventas al mercado doméstico de dicho código.

382. Para otro código de producto el volumen de las ventas en el mercado de Estados Unidos fue menor al 5% del volumen exportado a México y para otro código no hubo ventas internas. Presentó las ventas en el mercado doméstico para 2 códigos de producto similares a los exportados a México.

383. Para efectos del cálculo del valor normal, de las operaciones que reportó Pilgrim's Pride Corporation, la Secretaría no consideró las operaciones de venta al mercado de los Estados Unidos que se realizaron a partes relacionadas y las operaciones cuya fecha de factura está fuera del periodo de investigación.

(a) Ajustes al valor normal

384. Pilgrim's Pride Corporation solicitó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de rebajas, crédito, manejo de mercancía, flete interno y empaque.

(i) Rebajas

385. Pilgrim's Pride Corporation incluyó en este ajuste las rebajas postventas que otorgó a sus clientes en el mercado interno y al tercer país, de igual manera incluyó en este rubro los gastos por promoción "Market Development Fund" y los gastos por corretaje correspondientes a pagos hechos a terceros con el fin de asegurar ventas en el mercado interno. Presentó información de sus registros contables que contiene los montos en dólares incluidos en este ajuste.

(ii) Crédito

386. Calculó el plazo de crédito a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de factura de cada transacción. La tasa de interés correspondió a la tasa de interés promedio de financiamiento de corto plazo de Pilgrim's Pride Corporation durante el periodo investigado, de acuerdo con su sistema contable. La Secretaría ajustó el valor normal por este concepto de acuerdo con la información que proporcionó la empresa exportadora.

(iii) Manejo de mercancía

387. La empresa solicitó ajustar el valor normal por manejo de mercancías debido a que este ajuste se refiere al almacenamiento en frío de las mercancías investigadas, Pilgrim's Pride Corporation obtuvo el valor de los registros de costo estándar de su sistema contable. La Secretaría corroboró el monto del manejo de mercancía y ajustó el valor normal por este concepto de acuerdo con la información que presentó la empresa exportadora.

(iv) Flete interno

388. La empresa reportó los gastos de flete por transacción. Manifestó que algunas operaciones al mercado interno son en términos Costo y Flete (CFR, por sus siglas en inglés) y que generalmente las operaciones a un tercer país incluyen un flete interno en Estados Unidos hasta el puerto de exportación. Presentó copia de órdenes de compra asociadas a las facturas de venta en el mercado interno o de exportación al tercer país en el cual se identifica el monto pagado en dólares por flete interno. La Secretaría calculó el monto del flete y ajustó el valor normal por este concepto de acuerdo con la información que proporcionó Pilgrim's Pride Corporation.

(v) Empaque

389. Con relación al ajuste por empaque la empresa señaló que de acuerdo con su sistema de información el empaque forma parte del costo de producción de los productos investigados. Presentó copia de las pantallas del sistema de costos de materiales para una muestra de operaciones de los productos investigados. La Secretaría de conformidad con el artículo 54 del RLCE consideró impropio aplicar este ajuste por términos y condiciones de venta debido a que los gastos por este concepto forman parte del costo de producción y, por tanto, no influyen en la comparabilidad de los precios que señala el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping.

390. 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 rebajas, crédito, manejo de mercancía y flete interno. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

(b) Operaciones comerciales normales

(i) Costos de producción

391. Pilgrim's Pride Corporation explicó el sistema que utiliza para su contabilidad. Presentó su propuesta de costos de producción y pruebas de soporte por código de producto para el periodo investigado. Adjuntó la información contable para obtener el costo de producción de las mercancías investigadas, proponiendo un prorrateo por valor de los mismos. Señaló que su contabilidad y su propuesta de prorrateo siguen los principios contables generalmente aceptados, por ello, resultan razonables.

392. Manifestó que los gastos de empaque están considerados dentro de los costos de producción. La Secretaría, con la información que presentó la empresa, constató que los gastos por empaque forman parte de dicho costo, por lo que, de conformidad con el artículo 46 del RLCE, consideró los gastos por empaque en los costos de producción.

393. Pilgrim's Pride Corporation proporcionó la información de los costos totales promedio del periodo de investigación y de los costos de producción de cada código de producto, por mes del periodo de investigación, de cada planta que produjo el producto investigado.

394. La Secretaría identificó que Pilgrim's Pride Corporation no presentó argumentos ni pruebas suficientes de que la propuesta de prorrateo por peso, que ofreció la producción nacional y sobre la cual se estableció la presunción de la práctica desleal de comercio en la etapa inicial de la investigación, fuera contraria a los principios contables generalmente aceptados o que no fuera razonable. En virtud de lo anterior, la autoridad continuó con el prorrateo con el que inició la investigación, a falta de pruebas suficientes que pudieran llevarle a cambiar su determinación.

395. La Secretaría efectuó un análisis de la información que proporcionó Pilgrim's Pride Corporation y solicitó se calcularan los costos de producción mediante la utilización de un ponderador por peso que sustituyera el ponderador por valor aplicado a los costos de producción de cada código de producto. Asimismo, solicitó identificar las ventas por debajo de costos conforme al método de prorrateo por peso, señalando el número de meses en que ha ocurrido, si se trata de operaciones sustanciales y si se encuentran por debajo del costo promedio ponderado del periodo de investigación. De igual manera, solicitó el cálculo del valor normal reconstruido para cada código de producto, de conformidad con el prorrateo por peso.

396. Pilgrim's Pride Corporation presentó la información de costos que obtuvo del sistema SAP calculada conforme a la metodología de valor utilizada para calcular el costo total de sus productos e indicó que el ponderador por valor aplicado en la determinación de los costos de producción proviene del sistema SAP. Asimismo, incluyó datos sobre la proporción que las mercancías que reportó representan sobre el peso del pollo total eviscerado, desglosados de la siguiente manera:

- a. Valor en dólares del costo total estándar de todos los tipos de productos de pollo que produce, para cada mes del periodo de investigación.
- b. Valor en dólares del costo total real de todos los productos de pollo que produce, para cada mes del periodo de investigación.
- c. Monto en kilogramos que produce por cada producto, para cada mes del periodo de investigación.
- d. Costo total por kilogramo de todos los productos que procesa, para cada mes del periodo de investigación.
- e. Metodología que utilizó para calcular el costo total promedio de los productos de pollo que elabora, incluidas las piernas y muslos, durante el periodo de investigación.

397. Con base en el costo total ex-fábrica que la empresa calculó de conformidad con su metodología, presentó la sustitución del prorrateo por peso para cada código de producto exportado a México, una comparación del precio promedio para cada código de producto y el costo total unitario de producción que obtuvo al aplicar su metodología, un resumen de la prueba de ventas por debajo de los costos y la información de las ventas y los costos que obtuvo por el prorrateo del peso de manera mensual. Finalmente, presentó el valor reconstruido conforme a la metodología que aplicó para cumplir con el requerimiento de la Secretaría.

(2) Determinación

398. La Secretaría observó que Pilgrims Pride Corporation no presentó la información en la forma requerida por la autoridad. Presentó un ponderador único de peso por el cuarto trasero del ave, que no permite desagregar para cada código de producto y hacer una comparación razonable. Adicionalmente, el ponderador agregado por peso que propuso, resultaba inconsistente con las pruebas que presentaron los demás productores estadounidenses y la producción nacional, y significativamente menor al resto de los participantes.

399. Estas omisiones e inconsistencias le impidieron a la Secretaría verificar si las ventas estuvieron por arriba de costos y considerarlas en el curso de operaciones comerciales normales. Por ello, en esta etapa, la autoridad no cuenta con la información necesaria para determinar el margen de discriminación de precios de Pilgrim's Pride Corporation.

b. Empresas comercializadoras exportadoras

400. La Secretaría solicitó a las empresas comercializadoras que en términos del artículo 47 del RLCE, demostraran que el costo de producción de cada uno de los códigos de producto que utilizaron para el cálculo del valor normal, corresponde al precio de adquisición, determinado en el curso de operaciones comerciales normales.

i. Larroc

401. Manifestó que realiza el 91.75% de sus operaciones con empresas proveedoras que tienen el carácter de distribuidoras que por su propia naturaleza de negocio no pueden vender a pérdida, y que sólo mantiene una relación comercial con ellas, por lo que la información de costos de producción y gastos generales de las proveedoras no están a su alcance.

ii. Viz Cattle

402. Argumentó que únicamente comercializa las mercancías investigadas, en México, es decir, no tiene ventas en Estados Unidos ni en terceros países, en consecuencia, no tiene acceso a la información solicitada. Agregó que no cuenta con información sobre el valor reconstruido de las mercancías objeto de investigación, en virtud de que se trata de información de costos de manufactura y gastos indirectos de fabricación, entre otras, que sólo está al alcance de los productores de pierna y muslo de pollo en Estados Unidos.

iii. Delato e Interra International

403. Argumentaron que no pueden proporcionar información respecto a si las ventas de sus proveedores les reflejaron utilidades, puesto que como establece el Acuerdo Antidumping, es información que pertenece a terceros que sólo pueden revelarla los productores de la mercancía investigada. En consecuencia, para que la autoridad investigadora pueda determinar que las operaciones se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, se deberá estar a la metodología que propusieron las empresas productoras que participan en la presente investigación.

iv. AJC International

404. Como empresa comercializadora, presenta la información que sustenta el precio de compra y facturas de venta de las mercancías investigadas con objeto de acreditar que su costo de adquisición está dado en el curso de operaciones comerciales normales y que sus ventas reflejan utilidades, en consecuencia, deben ser consideradas en el análisis de la autoridad.

v. Robinson & Harrison, O.K. Foods y Northern Beef

405. Robinson & Harrison y Northern Beef manifestaron que están imposibilitadas para presentar información que no es propia. La información de costos de producción es información que cada empresa considera altamente confidencial y no comparten con sus clientes. Los proveedores limitan su papel al abasto del producto que les solicitan sin que la relación estrictamente comercial los obligue a compartir información altamente sensible, como son sus costos. O.K. Foods tampoco presentó información suficiente para que se le calculara su valor normal específico.

(1) Determinación

406. En esta etapa de la investigación, la Secretaría consideró que para efecto de dar cumplimiento a lo establecido en artículo 47 del RLCE, la autoridad debe corroborar que las compras realizadas por las empresas comercializadoras comparecientes no impliquen pérdidas para las empresas proveedoras, es decir, que las compras se realicen a precios superiores al costo de producción más los gastos generales de las empresas proveedoras. Hasta el momento, con la información presente en el expediente, se observa que un volumen significativo de las exportaciones a México están por debajo de costos, conforme a la metodología utilizada por la Secretaría. Por ello la importancia de que las empresas comercializadoras presenten la información necesaria para el cálculo de su valor normal, con base en operaciones dadas en el curso de operaciones comerciales normales. En razón de lo anterior, en esta etapa de la investigación la Secretaría no dispuso de la información suficiente para calcular un margen de discriminación de precios específico a estas empresas.

c. Solicitantes**i. Valor normal**

407. Las Solicitantes argumentaron que los precios internos en Estados Unidos que se utilizaron para el cálculo del valor normal de los productos objeto de investigación no corresponden a operaciones comerciales normales por estar por debajo de los costos de producción, por ello, propusieron que se utilice el valor normal reconstruido.

ii. Valor normal reconstruido

408. Las Solicitantes proporcionaron los cálculos del costo de producción, los gastos de operación y utilidad que utilizaron para el cálculo del valor normal reconstruido para el periodo de investigación que comprende de octubre 2009 a septiembre de 2010.

409. Calcularon el costo de producción de acuerdo con la metodología que utilizaron en la solicitud de inicio que se describe de los puntos 52 al 61 de la Resolución de Inicio. El costo del pollo vivo y del pollo procesado en Estados Unidos lo obtuvieron a partir del costo de la soya y del maíz.

410. De acuerdo con la metodología descrita, el costo de producción utilizado para el valor normal reconstruido se obtuvo del costo promedio del pollo procesado para el periodo de investigación, en dólares por kilogramo.

411. Los gastos administrativos, de venta y de carácter general se calcularon a partir de la información de los gastos de operación contenidos en los reportes anuales de Tyson Foods, Pilgrim's Pride Corporation, Sanderson y Cagle's. Obtuvieron un porcentaje promedio ponderado de gastos de operación en relación con el costo de venta que, para 2009 y 2010, corresponde a los gastos administrativos, de venta y de carácter general y se aplicó al costo de producción.

412. En el caso de la utilidad las Solicitantes explicaron que para el cálculo de la utilidad no podía tomarse en cuenta la información financiera de las empresas que reportaron pérdidas para 2009, ya que se trata de obtener un valor que represente condiciones comerciales normales y refleje una condición de largo plazo, tal como lo requiere la fracción XI del artículo 46 del RLCE.

413. Por ello, mantuvieron el porcentaje de utilidad que obtuvieron de los estados de resultados de las empresas Tyson Foods, Pilgrim's Pride Corporation, Sanderson y Cagle's para el periodo 2003 a 2007, que a su juicio, consideran como razonable. El porcentaje de utilidad se calculó de acuerdo al promedio de la utilidad de operación respecto al costo de ventas de las cuatro empresas para el periodo 2003 a 2007, el cual se aplicó al costo de producción.

414. La Secretaría, en esta etapa, aceptó la información y el cálculo de los costos de producción, gastos administrativos, de venta y de carácter general y utilidad, de acuerdo con la información y la metodología de las Solicitantes.

3. Margen de discriminación de precios**a. Empresas productoras/exportadoras**

415. De acuerdo con la información y metodologías que se describen en la presente Resolución, y con fundamento en los artículos 2.1, 6.8 y el Anexo II del Acuerdo Antidumping, 30, 36 y 64 de la LCE y 38 y 39 del RLCE, de la comparación del valor normal y el precio de exportación la Secretaría obtuvo márgenes de discriminación de precios para las importaciones de pierna y muslo de pollo originarias de Estados Unidos provenientes de las empresas Tyson Foods de 129.77%, Simmons de 62.90% y Sanderson de 83.84%.

b. Empresas comercializadoras/exportadoras

416. De conformidad con los artículos 2 y 6 del Acuerdo Antidumping; 30, 36, 54 y 64 de la LCE; y 38, 39 y 47 del RLCE, para las importaciones de pierna y muslo de pollo originarias de Estados Unidos provenientes de las empresas comercializadoras Larroc, Viz Cattle, Delato, Interra International, AJC International, O.K. Foods, Robinson & Harrison, Northern Beef, Zahava Group, Frontier Foods, United Products, McKenna Brothers, J.E.T. Wholesale, Fiesta Trade, George's, Inc., Cervantes Distributors, Raymond J. Adams, Perdue Farms, Eastern Poultry Distributors y Amick Farms, la Secretaría no contó con la información suficiente para calcularles un margen de dumping específico, por lo que les corresponderá el margen de discriminación de precios residual.

c. Las demás empresas exportadoras

417. Con fundamento en los artículos 2.1, 6.8 y el Anexo II del Acuerdo Antidumping, 30, 36, 54 y 64 de la LCE y 38 y 39 del RLCE para las importaciones originarias de las empresas productoras/exportadoras Pilgrim's Pride Corporation y Peco Foods, y para las importaciones originarias o provenientes de las demás empresas exportadoras que no comparecieron en este procedimiento, les corresponde el margen de discriminación de precios residual de 129.77% que se calculó a la empresa Tyson Foods.

H. Análisis de daño**1. Similitud del producto**

418. Las Solicitantes señalaron que las mercancías investigadas y nacionales son similares en cuanto a sus características, proceso productivo, uso y función, consumidores y canales de distribución.

a. Características

419. Las Solicitantes indicaron que no existe diferencia natural u organoléptica en la carne de pollo que se produce en Estados Unidos y México. El aspecto, presentación, empaque y tipo de corte del producto es el mismo, excepto por la coloración, que puede ser blanca o con diferentes grados de pigmentación amarilla.

420. De acuerdo con los documentos "US: Trade Descriptions for Poultry," del USDA, Marketing and Regulatory Programs, August 2000" y "Pollo: Guía para Compradores del USA Poultry & Eggs", que proporcionaron las Solicitantes, se observó que los productos nacionales e importados comprenden las partes de pollo denominadas "pierna, muslo y su unión", ya sea con piel blanca o amarilla.

421. Pilgrim's Pride México y Pilgrim's Pride Corporation indicaron que existe una clara diferencia entre los productos importados de Estados Unidos y los de fabricación nacional.

422. Al respecto, la Secretaría identificó que si bien existen algunas diferencias en las características del pollo blanco y amarillo, éstas no comprometen sus características esenciales, ni la intercambiabilidad de los productos. Incluso notó que algunas características entre ambos son prácticamente iguales.

423. Pilgrim's Pride México señaló que el costo es la diferencia más importante entre el pollo blanco y el amarillo, ya que éste requiere de cempasúchil como pigmento y de un periodo adicional de engorda. Indicó como fuente de este señalamiento el documento "Mitos y Realidades del Pollo" del Instituto Nacional Avícola. De acuerdo con dicha fuente:

"El color amarillo del pollo (y de la yema de huevo), proviene de un concentrado de pigmento natural (xantofilas) obtenido de la flor de cempasúchil, que se agrega al alimento de los pollos. Las xantofilas se depositan en la grasa abdominal 8, 12 del pollo y en la piel (y en la yema de huevo), otorgando características visuales. México es uno de los mercados en el mundo que tiene esa preferencia, pero un pollo blanco no significa que este enfermo. En otros países como los EUA se prefiere el pollo blanco." [El subrayado es nuestro].

424. En relación a la coloración amarilla del pollo, el USAPEEC proporcionó el estudio "Evaluación de tres niveles de pigmento de flor de cempasúchil sobre la pigmentación de la piel en los pollos de engorda". De acuerdo con dicho estudio, la presencia de color es una ventaja comercial de carácter estético por la preferencia al color del consumidor mexicano:

"Uno de los problemas de importancia económica en México es la pigmentación de la piel y tarsos de pollo de engorda y de la yema de huevo. El color está asociado con muchos aspectos de nuestras vidas, y evidentemente la decisión de aceptar un alimento depende en gran medida del color.

El catalogar un alimento como seguro, de buenas características estéticas y sensoriales, está directamente relacionado con el color.

La diferenciación del producto, así como la relación del color con la salud del pollo, definitivamente constituye una ventaja comercial, que se traduce en un mejor precio de venta y preferencia por pollos que tengan la piel y tarsos pigmentados, que aquellos que no las tienen o presentan una coloración más clara." [El subrayado es nuestro].

425. De acuerdo con las fuentes que proporcionaron Pilgrim's Pride México y el USAPEEC no se constata que la magnitud del costo de la coloración amarilla es significativa. No se observan razones técnicas que limiten la capacidad de la producción nacional para producir pierna y muslo blanco, ya que por principio el pollo es de piel blanca a menos que se agregue el insumo que genera la coloración amarilla. La Secretaría observó que la prueba que presentó Pilgrim's Pride México no apoya su argumento sobre la preferencia por el pollo de piel blanca, ya que en dicho estudio se señala que la preferencia en México es, en todo caso, por el pollo de coloración amarilla.

426. Por lo anterior, la Secretaría considera que la coloración amarilla o su ausencia es un aspecto estético y de apreciación que no impacta de manera significativa en la composición de los productos investigados y los nacionales. Independientemente de ello, los productores nacionales ofrecen ambas presentaciones, según lo demande el mercado.

427. Pilgrim's Pride México argumentó que la industria nacional no tiene capacidad para producir suficiente pollo blanco para abastecer el norte de México. Sin embargo, no proporcionó prueba alguna que lo sustente. Por su parte, las Solicitantes presentaron facturas de venta para acreditar que la producción nacional abasteció pierna y muslo blanco en distintos estados del norte de México y en la región fronteriza.

428. Juan Manuel de la Torre Cárdenas y Comercial de Carnes Frías del Norte indicaron que los productos importados de Estados Unidos se elaboran en varias opciones de tamaño, mientras que los productos nacionales tienen un tamaño promedio; sin embargo, no proporcionaron información de cómo influye el tamaño en la similitud de los productos.

b. Proceso productivo

429. Las Solicitantes señalaron que las razas genéticas o estirpes de las aves que se crían en México son iguales a las que se crían y comercializan en Estados Unidos (Arbor Acres, Avian, Cobb Vantress, Hubbard y Ross-Indian River), por ello, los procesos de producción y los insumos que se utilizan en la crianza del ave son similares.

430. De acuerdo con los diagramas de proceso productivo que proporcionaron las Solicitantes, los productos nacionales y los importados se fabrican mediante el mismo proceso: recepción del pollo vivo, sacrificio, evisceración, área de cortado, bodega y embarque, principalmente.

431. De acuerdo con los documentos que presentaron las Solicitantes, el USAPEEC y Pilgrim's Pride México (US trade description for poultry; Compendio de Indicadores Económicos del Sector Avícola 2010, Mitos y realidades del pollo; Situación actual y perspectiva de la producción de carne de pollo), la Secretaría observó que los insumos para la producción de pierna y muslo importados y nacionales son similares, tales como maíz, pasta de soya, harinas de carne, DDG, pollito, sorgo, trigo, energía eléctrica, agua, gas, mano de obra, y medicamentos.

c. Usos y funciones

432. De acuerdo con lo descrito en el punto 17 de esta Resolución y lo que manifestaron las partes, los productos investigados y similares de producción nacional se destinan, al consumo humano y al procesamiento de productos alimenticios como nuggets, chorizo de pollo, piezas o filetes empanizados.

433. Sigma Alimentos Congelados, Sigma Alimentos Importaciones e Inmaq, manifestaron que los productos investigados no tienen los mismos usos que los de producción nacional, en virtud de que los productos investigados que importan se utilizan como insumo para la fabricación de embutidos. Por ello, señalaron que no compiten con los productos nacionales ni son mercancías comercialmente intercambiables.

434. Sigma Alimentos Congelados y Sigma Alimentos Importaciones proporcionaron facturas de compra y venta para acreditar que el producto que importó se destinó a la fabricación y venta de carnes frías como salchichas y flautas de pollo. Inmaq no proporcionó pruebas en ese sentido.

435. Las Solicitantes indicaron que Sigma Alimentos Congelados, Sigma Alimentos Importaciones e Inmaq importan pierna y muslo de pollo antes de procesarlos, por lo que se trata de los productos investigados claramente intercambiables con la pierna y el muslo de pollo de producción nacional, productos que tienen exactamente las mismas características, usos y funciones. Señalaron que la propia Inmaq reconoció que adquirió los productos nacionales. Al respecto, en la respuesta al formulario Inmaq señaló que adquirió pierna y muslo de pollo de producción nacional entre diciembre de 2009 y abril de 2010. Inmaq proporcionó una muestra de facturas para acreditar que realizó importaciones que no se destinaron a la venta directa, sino como insumo para su transformación. Sin embargo, la Secretaría no pudo constatar que dichas facturas correspondieran efectivamente al producto similar.

436. Para acreditar que los productos investigados de origen nacional también se utilizan en empacadoras, Bachoco proporcionó un reporte de la contabilidad de 2010 que muestra sus ventas de pierna y muslo de pollo blanco y pigmentado a empresas procesadoras (empacadoras).

437. A fin de corroborar que las ventas que Bachoco indicó correspondieron a empresas empacadoras de alimentos, la Secretaría realizó una búsqueda en diversas páginas de Internet. De acuerdo con la información que obtuvo, una de las empresas indica explícitamente que es empacadora de carnes, mientras que las demás señalan que son oferentes de productos cárnicos.

438. Inmaq señaló que adquirió las mercancías investigadas de origen nacional por la oportunidad de precio y la disponibilidad inmediata. Agregó que adquirió los productos importados debido a que cumplen los requisitos para utilizarse como insumo, por su mayor tamaño y porque son más limpios, lo cual reduce sus costos de producción, no obstante que ambos productos tienen el mismo valor nutrimental.

439. Inmaq, Sigma Alimentos Congelados y Sigma Alimentos Importaciones no proporcionaron elementos técnicos que demostraran la imposibilidad de utilizar los productos investigados de origen nacional en la fabricación de embutidos. Esto es, la información disponible indica que los productos que importan y los de origen nacional tienen los mismos usos y funciones.

d. Conclusión

440. A partir de los resultados que se describen en los puntos 418 a 439 de esta Resolución, existen suficientes elementos en el expediente administrativo que permiten considerar que la pierna y el muslo de pollo originarios de Estados Unidos y los de fabricación nacional son productos similares, al contar con características y composición semejantes, en términos de los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 del RLCE, entre otras razones y sin que sean limitativas a las ya señaladas, por lo siguiente:

- a. las razas genéticas o estirpes de las aves que se crían en México son iguales a las que se crían y comercializan en Estados Unidos. Por tanto, no existe diferencia natural u organoléptica en la carne de pollo que se produce en un país y en otro;
- b. los procesos de producción y los insumos que utilizan son similares (maíz, pasta y harina de soya, principalmente);
- c. el aspecto de los productos es el mismo, excepto por la coloración, que puede ser blanca o con diferentes grados de pigmentación amarilla, y la presentación, empaque o tipo de corte; pero en general, es carne de la misma ave sin una diferencia natural;
- d. el proceso productivo del pollo blanco y de coloración amarilla es básicamente el mismo; y
- e. los productos investigados y los similares de producción nacional se destinan al consumo humano y al procesamiento de productos alimenticios, como nuggets, chorizo de pollo, piezas o filetes empanizados.

2. Producción nacional

a. Representatividad

441. Conforme a 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 analizó si las Solicitantes representan una proporción importante de la producción nacional de pierna y muslo de pollo, para lo cual consideró si fueron importadoras de los productos objeto de investigación, o bien, si existen elementos para presumir que están vinculadas con los importadores o exportadores de las mercancías investigadas.

442. Las Solicitantes estimaron la producción nacional total de pierna y muslo de pollo a partir de la información que publica la UNA en el Compendio de Indicadores Económicos del Sector Avícola 2010. Esta información corresponde a la producción nacional de pollo vivo o en pie. Adicionalmente, la UNA publica información sobre la forma como se comercializa el pollo en México y reporta las siguientes categorías de pollo de acuerdo con el tipo de venta que se realiza: pollo vivo, supermercado, rosticero, mercado público, piezas y PVA's. El pollo que se reporta como piezas es el que se corta para comercializarse en pechugas, alas, pierna, muslo y rabadilla. De acuerdo con la información de la UNA, en 2009 el 8% del total de pollo vivo que se produce en México se comercializó en partes o troceado.

443. Las Solicitantes afirman que a partir de la producción nacional de pollo troceado, es posible estimar el volumen de pierna y muslo en función del peso promedio de un pollo en México y el rendimiento de la pierna y el muslo:

- a. El peso promedio del pollo en México durante 2009 fue de 2.945 kg.
- b. El 90% de la raza o línea genética del pollo de engorda en México es la "Ross" y, según un estudio de Aviagen Group, el rendimiento promedio de pierna y muslo de un pollo de raza Ross es del 31.76%.
- c. Obtuvo la producción nacional de pierna y muslo de pollo multiplicando este rendimiento por el total de las toneladas de pollo troceado en México.

444. El USAPEEC, Operadora de Ciudad Juárez y Operadora de Reynosa indicaron que la rama de producción nacional está mal definida, en virtud de que la Secretaría consideró a los productores de pollo vivo y no a los rastros que producen pierna y muslo. Indicaron que la rama de producción nacional se debe definir como la producción de pollo en los rastros tipo TIF hasta las plantas de corte.

445. Central Detallista y Smart & Final del Noroeste argumentaron que las Solicitantes no cuentan por lo menos con el 25% de la producción nacional que se requiere para considerarse representativas de la rama de producción nacional, debido que son criadores de pollo vivo y no de pierna y muslo. Indicaron que la fabricación de la pierna y el muslo de pollo no inicia en las granjas avícolas, sino a partir de la canal de pollo. Manifestaron que el proceso de producción de pierna y muslo se lleva a cabo en los rastros, pollerías, mercados, tianguis, supermercados, tablajerías y demás establecimientos en los que el pollo se trocea para ofrecerse al consumidor. Para apoyar sus afirmaciones manifestaron lo siguiente:

- a. De acuerdo con la TIGIE, los pollos vivos se clasifican en la subpartida 0105.11, mientras que la pierna y el muslo en las fracciones 0207.13.03 y 0207.14.04.
- b. El Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte de 2007 (SCIAN) del INEGI diferencia la actividad avícola de la matanza y despiece de los canales de aves, identificándolas como procesos distintos claramente identificables.
- c. Los insumos para la producción de pierna y muslo es el pollo vivo, finalizado o engordado, entre otros.

- d. A partir de la clasificación comercial de la UNA, estimaron la producción nacional de pierna y muslo considerando la cantidad de pollo que se trocea y vende en piezas por las personas y establecimientos que compran canales de pollo o incluso pollo vivo (mayoristas, mercados públicos y supermercados).
- e. En los párrafos 22 a 25 del Decreto de salvaguarda se detalla el proceso de la canal de pollo, en donde se especifican las distintas etapas a las que se somete el pollo vivo en los rastros a fin de obtener la canal de pollo.
- f. En los puntos 64 a 72 y 93 de la Resolución por la que se declara de oficio el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de piernas de cerdo que se publicó en el DOF el 31 de mayo de 2004, la Secretaría reconoce que los productores nacionales directos de carne de puerco en cortes son los obradores.
- g. El Diccionario Agropecuario de México del Instituto Nacional de Capacitación Agropecuaria define obrador como "el lugar en donde se hacen los cortes de las canales y en ocasiones se sacrifican animales".

446. Las Solicitantes señalaron que esta autoridad en ningún momento consideró como parte de la rama de producción nacional de los productos investigados a los productores de pollo vivo, sino a los productores de pierna y muslo de pollo.

447. La Secretaría consideró que las empresas que conforman la rama de producción nacional son productores de pollo que procesan y cortan el producto en partes (pierna, muslo y otras piezas), pero no consideró toda la producción de pollo, sólo aquella parte que se destina al corte o troceado. En particular, sobre lo manifestado por las contrapartes consideró lo siguiente:

- a. En ninguna de las resoluciones que citan algunos importadores (puntos 17 de la Resolución de Inicio, y 21 a 25 del Decreto de salvaguarda) se atribuye el carácter de productores de pierna y muslo a establecimientos que realicen únicamente el despiece del pollo.
- b. En el Decreto de salvaguarda se reconoce el carácter de productores nacionales de pierna y muslo de pollo de los Solicitantes (Bachoco, Buenaventura y Patsa).
- c. El propio USAPEEC reconoció que los Solicitantes "...producen el pollo vivo y lo despiezan, por tener la posibilidad de contar con una cadena integrada de producción..."
- d. La resolución indicada por los importadores muestra que en el caso de cerdo, el despiece es una etapa del proceso de producción del producto en cuestión, que puede o no realizarse directamente por el productor del animal en pie.
- e. La existencia de establecimientos que prestan el servicio de sacrificio y despiece del pollo, no implica por sí mismo que sean fabricantes del producto similar. De acuerdo con los medios de prueba que proporcionaron las Solicitantes y las partes comparecientes, la parte principal en el proceso de producción de la pierna y el muslo son los insumos que se requieren para la crianza del pollo que representan más del 80% (básicamente en alimentos).
- f. La Secretaría considera que las importadoras confunden lo que es una etapa del proceso, en este caso, el corte o despiece (servicio de corte), con el proceso de fabricación de pierna y muslo de pollo. Tal confusión llevaría a considerar que todo aquel que compra pollo entero para venderlo por piezas, tales como mercados públicos y tianguis, serían productores de pierna y muslo.
- g. En la TIGIE y el SCIAN se clasifican las mercancías con fines de comercio exterior y estadísticos, pero no proporcionan información específica sobre productores nacionales de un producto.

448. Por lo descrito en el punto anterior de esta Resolución, no sería procedente considerar a los establecimientos que despiezan o trocean pollo como productores de pierna y muslo dentro de la rama de producción nacional relevante, en virtud de que ello podría llevar al extremo de que las familias que compran el pollo para trocearlo podrían calificar como productores nacionales de pierna y muslo.

449. El USAPEEC indicó que las Solicitantes no cumplen con los requisitos para considerarse representativas de la rama de producción nacional y así tener el interés jurídico para presentar la solicitud de investigación.

450. Las Solicitantes manifestaron que no realizaron importaciones de los productos investigados y que cumplen con los requisitos de representatividad. Solicitaron que las empresas productoras de pierna y muslo de pollo Pilgrim's Pride México y Tyson de México no se consideren parte de la rama de producción nacional, en virtud de que son importadoras y están vinculadas con exportadoras de los productos investigados.

451. De acuerdo con información de la UNA y la encuesta de la salvaguarda de pierna y muslo de pollo de 2001, las Solicitantes identificaron a 29 empresas fabricantes de pollo, pierna y muslo, huevo y alimentos. A partir de esta información y de las respuestas a los requerimientos que formuló la Secretaría, se identificaron 11 empresas productoras de pierna y muslo: 1 empresa dejó de fabricar; 2 (Pilgrim's Pride México y Tyson de México) son importadoras vinculadas con exportadoras; 3 (Bachoco, Buenaventura y Patsa) son las Solicitantes; 4 (Pollo de Querétaro, S.A. de C.V., Productora Pecuaria Alpera, S.A. de C.V., Agroindustrias Quesada, S. de R.L. de C.V., y Agropecuaria el Avión, S. de R.L. de C.V.) apoyan la investigación; y 1 (Interpec San Marcos, S.A. de C.V.) es indiferente.

452. A partir del listado de pedimentos de importación del Sistema de Gestión Comercial (GESCOM) y de las respuestas a los formularios de las empresas importadoras y exportadoras, la Secretaría constató que en el periodo analizado las empresas Pilgrim's Pride México y Tyson de México realizaron importaciones de pierna y muslo originarias de Estados Unidos de manera directa o a través de un tercero, así como su vinculación con los exportadores Pilgrim's Pride Corporation y Tyson Foods, respectivamente.

453. Con base en lo descrito en los puntos anteriores, la Secretaría determinó de manera preliminar que existen elementos para excluir de la rama de producción nacional a las empresas Pilgrim's Pride México y a Tyson de México, en virtud de que sus importaciones y vinculación indican que sus intereses estarían más asociados con los de las exportadoras vinculadas, situación que modifica la participación de los productores nacionales que apoyan la solicitud como se muestra en la Tabla 2.

Tabla 2: Rama de producción nacional y representatividad

Productores	Participación %	
	A	B
Solicitantes	41%	90%
Apoyo	4%	10%
Subtotal	46%	100%
Indiferente	1%	
Total A		
Importadores vinculados con exportadores	53%	
Total B	100%	

Fuente: Respuesta al formulario de las Solicitantes y de empresas importadoras, y respuestas a requerimientos de productores nacionales no solicitantes.

454. Como se muestra en la Tabla 2, la investigación está apoyada por productores nacionales que representan más del 50% de la producción total de los productos similares producidos por la parte de la rama de producción nacional. Las Solicitantes constituyen una proporción importante de la producción nacional total de pierna y muslo de pollo (41%). Por ello, se determinó que se satisfacen los requisitos que establecen los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE y 60, 61 y 62 del RLCE.

b. Consumidores y canales de distribución

455. En México la pierna y el muslo se comercializa en distintas presentaciones: a granel, empacada con identificación de marca, congelada, fresca, y pierna y muslo unidos o separados. Se importan en distintas presentaciones: pierna y muslo unidos o separados, congelados o frescos.

456. Las Solicitantes señalaron que las mercancías nacionales e importadas utilizan los mismos canales de comercialización, los cuales consisten en tiendas de autoservicio, carnicerías, rosticerías, pollerías y tiendas al detalle en general en todo el país. Para acreditarlo, proporcionaron los nombres de las empresas importadoras de los productos investigados de acuerdo con el listado de pedimentos de importación de la AGA del SAT, sus ventas a clientes y una muestra de facturas de venta.

457. En la etapa preliminar de la investigación, el USAPEEC señaló que las mercancías investigadas y las de origen nacional no atienden los mismos mercados geográficos ni consumidores, tampoco utilizan los mismos canales de distribución. Operadora de Reynosa y Operadora de Ciudad Juárez argumentaron que la rama de producción nacional no acreditó haber vendido piernas y muslos en la región y franja fronteriza norte de México. En particular señalaron:

- a. Patsa y Buenaventura no pueden considerarse parte de la producción nacional de la mercancía similar porque no abastecen los estados del norte de México. Enfrentan restricciones sanitarias para distribuir sus productos en el norte del país, debido a que existe un cerco sanitario en Chiapas por influenza aviar, enfermedad de newcastle y salmonelosis aviar.
- b. El principal destino de las importaciones investigadas son los estados del norte de México, ya que ahí se concentran principalmente los productos investigados. Aunque Puebla y Chiapas también figuran como destino de las importaciones.
- c. En el estudio de SAGARPA "Situación actual y perspectiva de la producción de carne de pollo en México 2009", se indica que "... en gran medida la ubicación de la producción hacia ciertas regiones del país obedece a la consolidación de operaciones de las compañías avícolas, así como a la absorción que han tenido de pequeñas empresas o instalaciones de pequeños y medianos avicultores".
- d. Las ventas de los importadores son en su mayoría al menudeo, aunque dos de los importadores más representativos (Sukarne y Pilgrim's Pride México) son grandes distribuidores de pollo al mayoreo y en supermercados.

458. Las Solicitantes señalaron que la presencia de la pierna y el muslo importados en el norte de México no es por falta de abasto nacional, sino por el desplazamiento de la producción nacional debido a la cercanía geográfica y extensión de la frontera norte, la relación comercial entre México y Estados Unidos y los cupos libres de arancel que han beneficiado a los importadores.

459. Las Solicitantes señalaron que a pesar de las importaciones de pierna y muslo de pollo de Estados Unidos la producción nacional tiene presencia y ventas de pierna y muslo blanco en los estados de la frontera norte de México. Indicaron que Bachoco tiene centros de producción en Sonora, Nuevo León y Sinaloa; centros de distribución en Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila y Nuevo León (que abastece a Tamaulipas); y clientes con sus propios canales de distribución que cubren el abasto de áreas más amplias de la frontera norte. Para acreditar el abasto en la frontera norte de México proporcionaron:

- a. ventas de pierna y muslo de pollo de sus plantas ubicadas en Baja California Norte, Sonora, Chihuahua y Coahuila para el periodo de 2007 a 2010;
- b. un mapa de ubicación de sus instalaciones físicas y centros de distribución en los estados fronterizos. Se refieren a plantas de proceso TIF que también abastecen el centro y sur de México; y
- c. Bachoco proporcionó 6 facturas de venta de pierna y muslo blanco en Mexicali y Culiacán de 2010. Buenaventura proporcionó una muestra de 13 facturas de venta de pierna y muslo blanco en Coahuila, Tamaulipas y Monterrey correspondientes a 2009 y 2010.

460. Bachoco indicó que sus ventas en Baja California, Sonora y Chihuahua alcanzaron su máximo nivel en 2006 y disminuyeron desde 2007. Manifestó que su planta procesadora en Culiacán ha sido especialmente afectada ya que antes surtía a la zona de Baja California y Sonora, y ahora envía pollo entero al centro de México. La Secretaría no pudo confirmar la información sobre la planta de Culiacán ya que el apéndice al cual remite como prueba no contiene dicha información.

461. Patsa y Buenaventura indicaron que no enfrentan restricciones sanitarias que limiten la movilización de su producto, ya que sus plantas son TIF y cuentan con los certificados sanitarios correspondientes. Al respecto, proporcionaron una muestra de 10 certificados sanitarios que expidió la SAGARPA en 2010. Los certificados indican que las granjas inspeccionadas están libres de influenza aviar, enfermedad de newcastle y salmonelosis aviar al cumplir con los requisitos sanitarios y de vigilancia epidemiológica establecidos por la Campaña Nacional.

462. La Secretaría determinó de manera preliminar que no es procedente excluir de la rama de producción nacional a Patsa y Buenaventura por el hecho de que no abastecen la totalidad del norte de México. La legislación en la materia no establece que la totalidad de las productoras nacionales que conforman la rama de producción nacional deban abastecer la totalidad del territorio nacional. Además, con base en las pruebas que proporcionaron las Solicitantes, la Secretaría identificó que:

- a. las productoras nacionales cuentan con centros de producción y distribución para abastecer la zona norte de México;
- b. las facturas de venta de las productoras e importadoras indican que los productores realizaron ventas a los mismos canales de distribución y clientes que los productos importados (incluido la zona norte de México); y
- c. no se identificaron restricciones sanitarias que afecten la movilidad de los productos nacionales.

463. Con base en el estudio de la UNA (Estudio cualitativo en torno a insight de valor asociado al pollo, y Usos y hábitos del consumo de pollo en la frontera norte), las empresas importadoras y el USAPEEC indicaron que los consumidores del norte de México y su zona fronteriza prefieren el pollo de carne blanca, mientras que los del centro y sur del país prefieren la carne amarilla, por lo que el mercado del consumo de pierna y muslo esta segmentado.

464. La Secretaría observó que el “Estudio cualitativo en torno a insight de valor asociado al pollo” no prueba que los consumidores de la frontera norte de México prefieran el producto de piel blanca, por el contrario, los consumidores buscan el producto de piel amarilla por sus atributos positivos como se muestra en la Tabla 3.

Tabla 3. Impacto del color en la preferencia del consumidor

Atributos buscados durante la compra del pollo	
Atributos positivos que comunican calidad	Atributos negativos que comunican poca calidad
Se considera un pollo de calidad y apetecible a la vista, el que cuente con color amarillo en la piel / pellejo.	Colorido "pálido" – "blanco" se rechaza al comunicar carencia de sabor / "insípido" / "congelado".



Fuente: Estudio Cualitativo en torno a Insight de valor asociados al Pollo", UNA.

465. El segundo estudio “Usos y hábitos del consumo de pollo en la frontera norte” refleja que la mayoría de los consumidores entrevistados prefieren el pollo nacional en lugar del importado debido a su disponibilidad, calidad, precio, frescura, costumbre y marca. Asimismo, los entrevistados indicaron que la principal característica que consideran para comprar pollo es el “precio” y ubican en 6to lugar el color.

466. Además, la Secretaría observó que Central Detallista reconoció haber adquirido “ambos productos” – carne blanca de origen estadounidense y carne amarilla nacional- a fin de satisfacer a su clientela.

467. El USAPEEC señaló que los precios de las mercancías importadas y las nacionales muestran que ambos productos no concurren a los mismos segmentos de mercado. Al respecto, proporcionó la Clasificación comercial de pollo de 2009 de la UNA. La Secretaría observó que el documento que indica el USAPEEC no incluye precios por lo que no se puede constatar que los precios dependan del segmento de mercado al que se destine el producto.

468. Sigma Alimentos Congelados, Sigma importaciones e Inmaq indicaron que los productos que importaron no se destinaron a los mismos consumidores ni canales de distribución, sino a los fabricantes de embutidos. De acuerdo con los puntos 436 y 437 de esta Resolución, en el periodo analizado los productores nacionales también abastecieron pierna y muslo de pollo a empresas procesadoras.

469. Con base en los puntos del 455 al 468 de esta Resolución, la Secretaría determinó de manera preliminar que las piernas y los muslos importados de Estados Unidos y los de producción nacional utilizan los mismos canales, atienden los mismos mercados geográficos y consumidores.

3. Mercado internacional

470. Los exportadores proporcionaron información sobre los países productores y consumidores de pierna y muslo de pollo que obtuvieron de la página de Internet <http://www.fas.usda.gov/psdonline/psdQuery.aspx>. De acuerdo con esta fuente, Estados Unidos es el principal productor de pierna y muslo de pollo a nivel mundial con 32% en 2010. China y Brasil ocuparon la segunda y tercera posición con 17% cada uno. La Unión Europea (27 miembros) con 13% y otros países con participaciones menores al 3%. La producción mundial de pierna y muslo de pollo se incrementó 4% en 2008. En 2009 se mantuvo constante, mientras que en 2010 se incrementó 5%.

471. Con base en información que proporcionó el USAPEEC, Estados Unidos es el principal consumidor de pierna y muslo de pollo a nivel mundial con 24% en 2010, seguido de China con 17%, la Unión Europea y Brasil con 13%. México ocupó la 9ª posición con el 2% del consumo mundial. El consumo mundial se incrementó 6% en 2008, en 2009 permaneció sin cambio, mientras que en 2010 se incrementó 3%.

472. El USAPEEC proporcionó información que obtuvo del Global Trade Atlas sobre los países exportadores e importadores de pierna y muslo de pollo. De acuerdo con esta información Estados Unidos es el principal exportador de pierna y muslo de pollo con 53% en 2010, seguido de Brasil con 24%, la Unión

Europea con 4%, Canadá y China con 3%. Las exportaciones mundiales de pierna y muslo de pollo se incrementaron 11% en 2008, pero disminuyeron 5% en 2009, en tanto que en 2010 aumentaron 5%.

473. Las exportaciones Estados Unidos aumentaron 11% en 2008, se contrajeron 6% en 2009, y en 2010 se mantuvieron constantes. El comportamiento de las exportaciones totales de Estados Unidos contrasta con las exportaciones a México, ya que éstas registraron un comportamiento positivo en todo el periodo analizado: crecieron 71% en 2008, 17 y 35% en 2009 y 2010, respectivamente, aun con la crisis económica mundial y la incipiente recuperación en 2010.

474. Por lo que respecta a las importaciones de pierna y muslo de pollo en el mundo, Rusia es el principal importador con 15% en 2010, Japón 11%, México 7%, Hong Kong 4%, y otros países tienen participaciones iguales o menores al 2%. Las importaciones mundiales se incrementaron 11% en 2008 y se contrajeron 5% en 2009, mientras que en 2010 muestran un repunte equivalente del 5%.

475. Los solicitantes señalaron que desde 2002 Sudáfrica aplica cuotas compensatorias a la pierna y el muslo de pollo de Estados Unidos, las que fueron ratificadas en 2006. Señalaron que China estableció derechos antidumping a las partes de pollo que van del 50 al 150%, también determinó que Estados Unidos subsidia los costos de producción de pollo. Lo anterior aunado a las restricciones sanitarias que Rusia impuso en 2010, estos factores causaron la caída de las exportaciones de Estados Unidos y propiciaron que México se convirtiera en el principal destino de los excedentes de dicho país.

476. La Secretaría se allegó de la información siguiente respecto de las restricciones a las exportaciones de Estados Unidos a que están sujetos los productos relacionados con las mercancías investigadas:

- a. De acuerdo con el informe G/ADP/N/209/CHN del 29 de abril de 2011, China impuso derechos antidumping definitivos (de 50.3 a 105.4%) el 27 de septiembre de 2010 a las importaciones a "Productos de pollo de engorde", clasificados en las subpartidas arancelarias 020711, 020712, 020713, 020714, 050400.
- b. Según el informe G/ADP/N/216/ZAF del 28 de julio de 2011, Sudáfrica inició el 24 de junio de 2011 un procedimiento de examen de vigencia de cuotas compensatorias a las importaciones de "Porciones de carne de pollo congeladas sin deshuesar, clasificadas en las subpartidas arancelarias 2712.00/AD y 0207.14".
- c. Acorde con el informe G/ADP/N/209/UKR del 10 de marzo de 2011, Ucrania inició una investigación a las importaciones de Estados Unidos de "Mitades y cuartos de gallinas, así como piernas y sus trozos", clasificados en las fracciones arancelarias 0207.14.20.00 y 0207.14.60.00. El 9 de octubre de 2010 se dio por concluida la investigación sin la imposición de medidas por desistimiento de la rama de producción.
- d. De acuerdo con el Reporte "Global Agriculture Information Network" del USDA Foreign Agricultural Service del 7 de enero de 2008, se prohibió el uso de cloro por encima de ciertos niveles en la producción de carne de aves y productos de carnes de ave de corral a partir del 1 de enero de 2009. Las autoridades rusas verificarán que se cumpla el nuevo requerimiento.

4. Mercado nacional

477. El consumo nacional, medido por el CNA de pierna y muslo de pollo se incrementó 47% durante el periodo analizado (de enero de 2007 a diciembre de 2010). El comportamiento positivo del consumo es consistente a lo largo del periodo analizado. Inclusive en 2009, un año considerado de crisis, donde se observa un crecimiento del 11%.

478. Mientras que el consumo nacional se incrementó, la producción nacional disminuyó 13 mil toneladas en el periodo analizado, lo que significó una reducción del 12% en el periodo de 2007 a 2010. Un comportamiento similar se observó en 2009, con una reducción del 8% equivalente a 8 mil toneladas. La producción al mercado interno muestra un comportamiento similar dado el bajo nivel de exportaciones de pierna y muslo de pollo de la industria nacional.

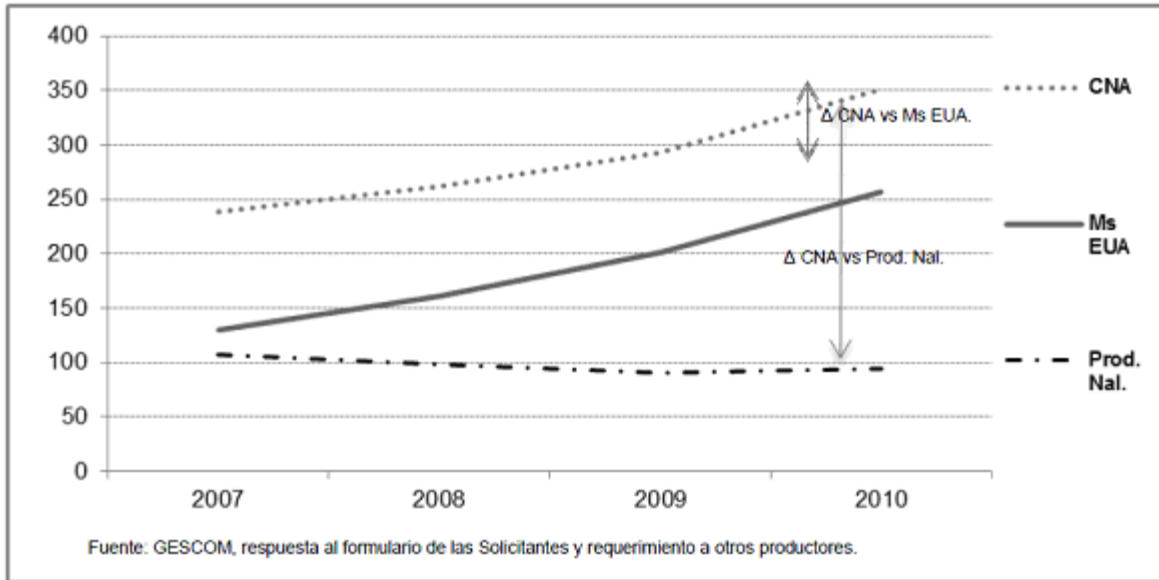
479. Las exportaciones de la industria nacional pasaron de 25 toneladas en 2007 a 273 toneladas en 2010, si bien el incremento es de 986%, las exportaciones sólo representaron 0.3% de la producción nacional en 2010.

480. A diferencia de la pérdida de volumen que muestra la producción nacional en el periodo investigado, las importaciones totales de pierna y muslo se incrementaron: 96% de 2007 a 2010.

481. El incremento en las importaciones totales en el periodo analizado se explica por el comportamiento de las exportaciones de Estados Unidos a México, ya que representaron más del 99% de las importaciones de pierna y muslo de pollo en todo el periodo. Las importaciones de Estados Unidos se incrementaron 97% de 2007 a 2010 al pasar de 130 mil a 256 mil toneladas, lo que representó un incremento de 126 mil toneladas.

482. La diferencia en la tendencia positiva que siguen el consumo nacional y las importaciones objeto de investigación en detrimento de la producción nacional se muestra en la Gráfica 1.

Gráfica 1. Indicadores del mercado nacional (miles de toneladas)



5. Análisis de daño y causalidad

483. Con fundamento en los artículos 3 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 del RLCE, la Secretaría analizó los argumentos y las pruebas que las Solicitantes y partes comparecientes presentaron a fin de determinar si existen elementos suficientes de que las importaciones de pierna y muslo de pollo originarias de Estados Unidos en supuestas condiciones de dumping causaron daño a la rama de producción nacional de productos similares. Esta evaluación comprende un examen sobre:

- el volumen de las importaciones objeto del presunto dumping y su efecto sobre los precios de productos similares nacionales; y
- la repercusión de esas importaciones en los indicadores de la rama de producción nacional de los productos similares.

484. Para ello, se consideraron datos anuales de 2007 a 2010. El comportamiento de los indicadores en un determinado año o periodo se analizó, salvo indicación en contrario, con respecto al mismo periodo del año inmediato anterior.

485. El USAPEEC indicó que la determinación del periodo investigado y analizado de la Resolución de Inicio contraviene lo dispuesto en la legislación aplicable a la materia. Existe inconsistencia entre el periodo investigado y el analizado, la Secretaría no justificó analizar los años completos de 2007, 2008 y 2009, además del periodo enero a septiembre de 2010. Agregó que la Secretaría ha definido de manera general y como práctica administrativa para todos los casos que el periodo analizado sea de 36 meses y si la autoridad consideró un periodo más amplio, debió motivarlo y justificarlo. Señaló que se debe considerar el comportamiento estacional del mercado de pollo y las variaciones en la demanda por cambios en las preferencias del consumo, enfermedades aviarias, los ingresos de la población, los mercados de maíz y soya y la cuaresma, etc.

486. Señaló que en la Resolución de Inicio el análisis de los indicadores de daño cubre sólo hasta el primer trimestre de 2010, por lo que no se justifica haber solicitado información a las partes comparecientes hasta septiembre de 2010, mientras que a la producción nacional no se le impuso esa carga. Indicó que el inicio de una investigación debe incluir los elementos suficientes de la práctica desleal y el daño durante el periodo fijado por la autoridad. Inmaq coincidió con estos señalamientos.

487. Las Solicitantes señalaron que el inicio de la investigación se sustentó en pruebas pertinentes y exactas de la rama de producción nacional. Indicaron que todas las pruebas que proporcionaron en la solicitud

de inicio de este procedimiento correspondieron al periodo propuesto (de enero 2007 a marzo 2010), por lo que cumplieron con el artículo 41 de la LCE y 65 del RLCE al presentar la información disponible más cercana al periodo investigado.

488. Con base en el artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría consideró que las Solicitantes proporcionaron en el formulario la información que razonablemente tuvieron a su alcance. El RLCE establece que los solicitantes aportarán información de los factores e indicadores relevantes considerando “por lo menos 3 años previos a la presentación de la solicitud” (artículo 65), y “un periodo máximo de cinco años anterior a la presentación de la solicitud” (artículo 77) razón por la cual, se consideró que la solicitud cumple con los requisitos que establece la legislación aplicable a la materia.

489. No obstante, para esta etapa, la Secretaría consideró pertinente actualizar la información relativa al análisis de daño a diciembre de 2010, con la finalidad de analizar el comportamiento de la industria nacional.

a. Importaciones objeto de dumping

490. De conformidad con los artículos 3.1 y 3.2 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 del RLCE, la Secretaría analizó si las importaciones objeto de investigación registraron un aumento significativo, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo interno.

491. Las Solicitantes señalaron que prácticamente el 100% de las importaciones de México de pierna y muslo de pollo son originarias de Estados Unidos, las cuales incrementaron a partir del 2007 en términos absolutos y en relación al CNA.

492. El USAPEEC señaló que la Secretaría se contradice al incluir en el análisis un año afectado por la medida de salvaguarda y las importaciones al amparo de un cupo libre de arancel. Indicó que las importaciones que se realizaron en 2007 por la medida de salvaguarda estaban autorizadas y se deben excluir como factor de daño a la producción de pierna y muslo de pollo.

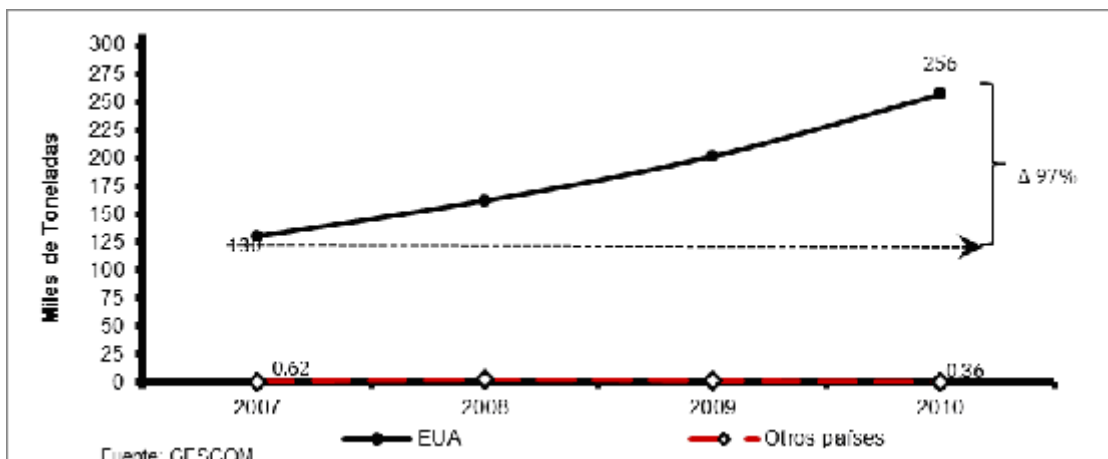
493. El USAPEEC indicó que esta situación se reconoce en el estudio “Situación actual y perspectiva de la producción de carne de pollo en México 2009” de la SAGARPA. Señaló que en dicho documento se indica que “Un factor que también influyó en el aumento de las importaciones de carne de pollo en 2008 fue la conclusión de la vigencia de la salvaguarda que existía sobre la importación de piernas y muslos de pollo, vigente desde julio de 2003”. Por ello, indicó que es casi natural el incremento de las importaciones que se registró en 2008 las cuales se abarataron por la eliminación de un impuesto adicional.

494. La Secretaría obtuvo las importaciones de los productos objeto de investigación del listado de pedimentos del GESCOM para el periodo comprendido de 2007 a 2010.

495. Las importaciones totales muestran un crecimiento positivo en todo el periodo analizado, lo que se explica por el comportamiento de las importaciones investigadas de Estados Unidos dado que representaron más del 99% en dicho periodo.

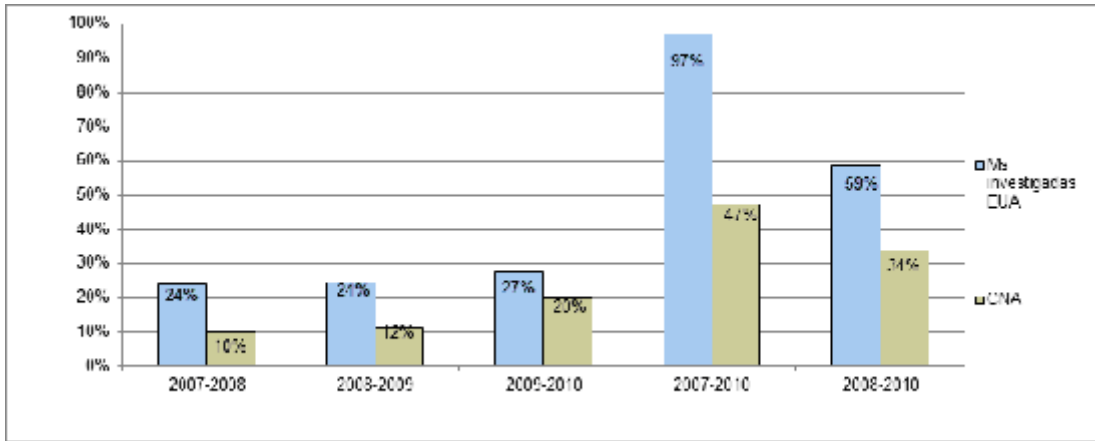
496. Las importaciones de Estados Unidos registraron tasas de crecimiento superiores a las del CNA durante el periodo analizado: 24% en 2008 y 2009 y 27% en 2010. Si bien de 2007 a 2010 el incremento fue de 97%, al comparar con respecto a 2008 también se observa crecimiento del 59%. Véase la Gráfica 2.

Gráfica 2. Volumen de importaciones de pierna y muslo de pollo



497. En la Gráfica 3 se muestra cómo el incremento de las importaciones investigadas de Estados Unidos en condiciones de dumping fue superior al registrado por el CNA.

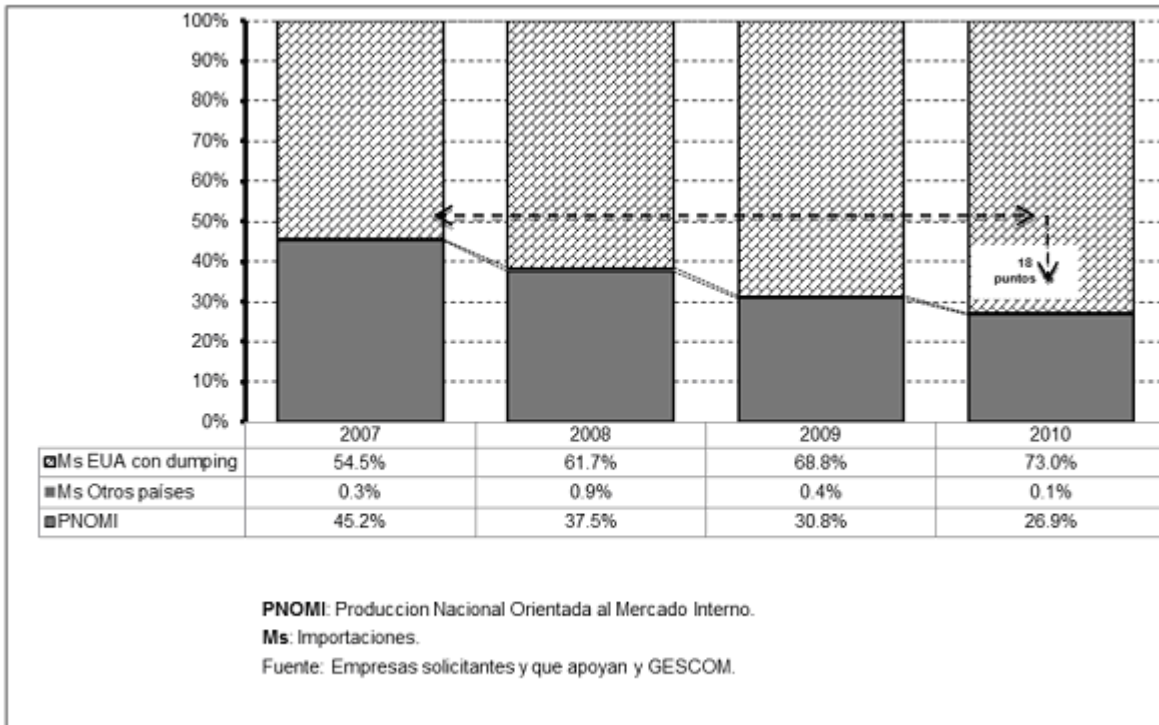
Gráfica 3. Variación porcentual del CNA vs importaciones investigadas



Fuente GESCOM, respuesta al formulario de las Solicitantes y requerimiento a otros productores.

498. Las importaciones objeto de investigación aumentaron su participación en el consumo nacional durante todo el periodo analizado, de 2007 a 2010 con participaciones del 55, 62, 69 y 73%, respectivamente. En relación a la producción nacional, las importaciones objeto de dumping se ubicaron por arriba de ésta en porcentajes crecientes: 121, 164, 223 y 270% de 2007 a 2010, respectivamente. El aumento de participación de las importaciones en el consumo y en relación a la producción nacional se muestra en la Gráfica 4.

Gráfica 4. Participación en el CNA



499. El comportamiento de las importaciones en condiciones de dumping muestra que su crecimiento en términos absolutos y relativos (con respecto al CNA y la producción) no fue "natural" como lo calificó el USAPEEC, en virtud de que en todo el periodo analizado el incremento fue constante aun sin considerar 2007.

500. El USAPEEC señaló que en el último trimestre de 2008 la diferencia cambiaria del peso contra el dólar desalentó las importaciones de pollo. Al respecto, la Secretaría considera que el análisis de daño abarca todo el periodo analizado y no sólo datos aislados de un trimestre. No obstante, como ya se indicó, el crecimiento absoluto y relativo de las importaciones investigadas se registró durante todo el periodo analizado.

501. De acuerdo con los puntos del 490 al 500 de esta Resolución, la Secretaría observó que las importaciones investigadas originarias de Estados Unidos se incrementaron en términos absolutos y en relación con el consumo y la producción nacional, principalmente y sin que sea limitativo de lo ya expuesto en los puntos antes indicados.

b. Efectos sobre los precios

502. En cumplimiento a los artículos 3.2 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 del RLCE, la Secretaría analizó el efecto de las importaciones objeto de dumping sobre los precios, esto es, si hubo una significativa subvaloración de precios de las importaciones investigadas respecto al precio del producto similar, o bien, si tales importaciones impidieron la subida o hicieron bajar de otro modo los precios.

503. Las Solicitantes señalaron que el incremento de importaciones de pierna y muslo de pollo de origen estadounidense y la mayor penetración en el mercado nacional se debe a los bajos precios que no cubren ni los costos de producción del producto importado. Ello, como resultado de los altos márgenes de dumping que ocasiona que ingresen a México a precios inferiores a los de la rama de producción nacional.

504. De acuerdo con el punto 494 de esta Resolución, la Secretaría obtuvo los precios de las importaciones de pierna y muslo de pollo que ingresaron por las fracciones arancelarias 0207.13.03 y 0207.14.04. De acuerdo con la información que proporcionaron las empresas comparecientes, la Secretaría identificó 8 empresas importadoras vinculadas a exportadoras de los productos investigados.

505. En general, las empresas importadoras vinculadas señalaron que su relación no tiene efectos en sus precios de compra y que no tienen ningún tipo de acuerdo sobre sus precios de compra. Las exportadoras coincidieron con este señalamiento, además de que indicaron realizar sus ventas a México a precios similares a sus clientes relacionados y no relacionados.

506. De acuerdo con la información de ventas de las exportadoras, la Secretaría observó que los precios de venta a clientes relacionados eran similares a los precios a sus clientes no relacionados. Por consiguiente, de acuerdo con la información disponible en el expediente administrativo, la Secretaría no cuenta con elementos suficientes que permitan suponer que los precios de las operaciones comerciales estuvieron afectados por la vinculación. Por consiguiente, la Secretaría realizó el análisis a partir de los precios implícitos de importación que obtuvo del GESCOM.

507. El precio promedio de las importaciones de países distintos a Estados Unidos (Chile y Canadá) registró un comportamiento creciente de 2007 a 2009, con una caída del 14% en 2010; no obstante, los volúmenes fueron insignificantes.

508. El precio promedio de las importaciones de Estados Unidos disminuyó 17% en el periodo analizado. En 2008 el precio promedio se incrementó 6%, mientras que en 2009 y 2010 disminuyó 15 y 8%, respectivamente.

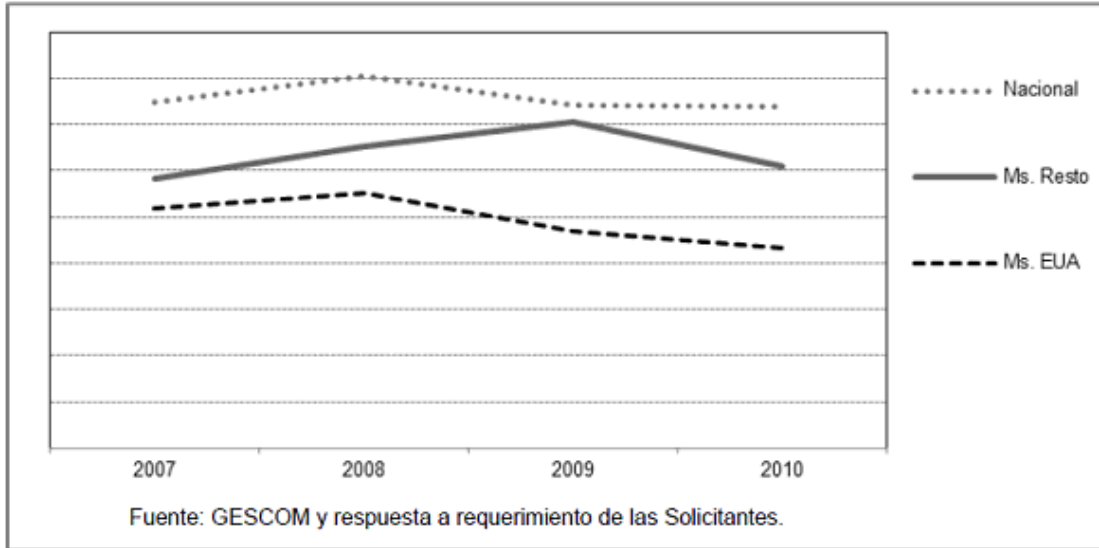
509. El precio promedio de los productos nacionales disminuyó 1% en el periodo analizado. En 2008 el precio nacional se incrementó 7% mientras que en 2009 disminuyó 8% y en 2010 se mantuvo prácticamente sin cambio.

510. La carne de pollo es el cárnico de consumo generalizado que en mayor medida incrementó sus precios durante el periodo de 2005 a 2008; y que el efecto adverso en los indicadores obedece a factores diferentes de las importaciones investigadas, de acuerdo con un estudio de la Procuraduría Federal del Consumidor que el USAPEEC señaló, sin embargo, omitió presentarlo.

511. Las Solicitantes señalaron que los precios de la pierna y el muslo de pollo de Estados Unidos son considerablemente inferiores a los precios de los productos similares, lo que afecta severamente a la industria mexicana de partes de pollo. Indicaron que en el periodo en el cual aumentó la subvaloración de precios aumentaron las importaciones de Estados Unidos.

512. La Secretaría comparó el nivel de los precios nacionales con respecto a los precios de las mercancías importadas de Estados Unidos. Para ello, agregó únicamente gastos de agente aduanal y derechos de trámite aduanero. De acuerdo con esta información, se observó que los precios de las importaciones investigadas se ubicaron consistentemente por abajo de los precios nacionales. La brecha entre ambos precios se amplió hacia el final del periodo analizado, al registrar márgenes de subvaloración del orden de 31, 32, 37 y 42%. Véase la Gráfica 5.

Gráfica 5. Precios de pierna y muslo de pollo (dólares por kilogramo)

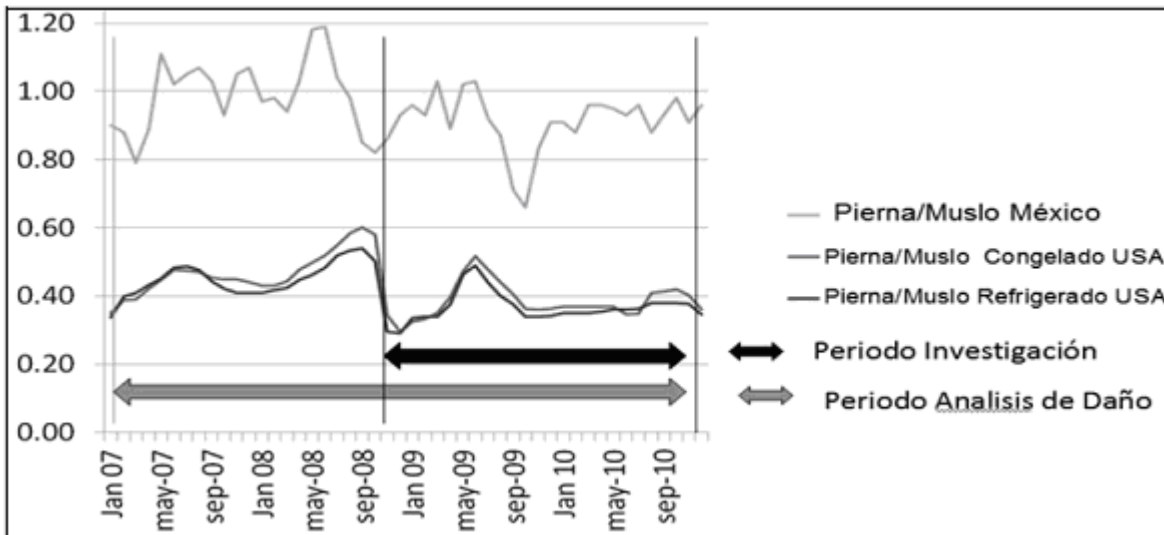


513. Inmaq señaló que los precios de la pierna y el muslo de pollo difieren de lo que señaló la Secretaría en la Resolución de Inicio, ya que de acuerdo con datos del Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados de la Secretaría (SNIIM) "Comentario mensual del precio de los productos avícolas en la zona metropolitana de la Ciudad de México", el precio nacional de pierna y muslo se incrementó 12% en 2007, disminuyó -0.2% en 2008, en 2009 aumentó 10% y en 2010 volvió a disminuir en 2%.

514. La Secretaría consideró que la diferencia en el comportamiento del precio nacional que proporcionaron las Solicitantes y los que reporta el SNIIM, podría explicarse porque corresponden a niveles comerciales distintos y los precios del SNIIM son promedio del "mercado" nacional (es probable que incluya producto importado).

515. El USAPEEC señaló que los precios de importación de pierna y muslo han tenido el mismo comportamiento que los precios de venta nacionales, sin embargo, el producto importado tiene un retraso mensual, por lo que "...los precios del producto importado responden a las variaciones de precio del producto nacional." [El subrayado es nuestro]. Para demostrar su señalamiento proporcionó una gráfica de precios, sin embargo, la Secretaría consideró que dicha gráfica confirma la tasa significativa de subvaloración entre el producto nacional e importado. Véase la Gráfica 6.

Gráfica 6. Precio nacional vs importaciones de Estados Unidos

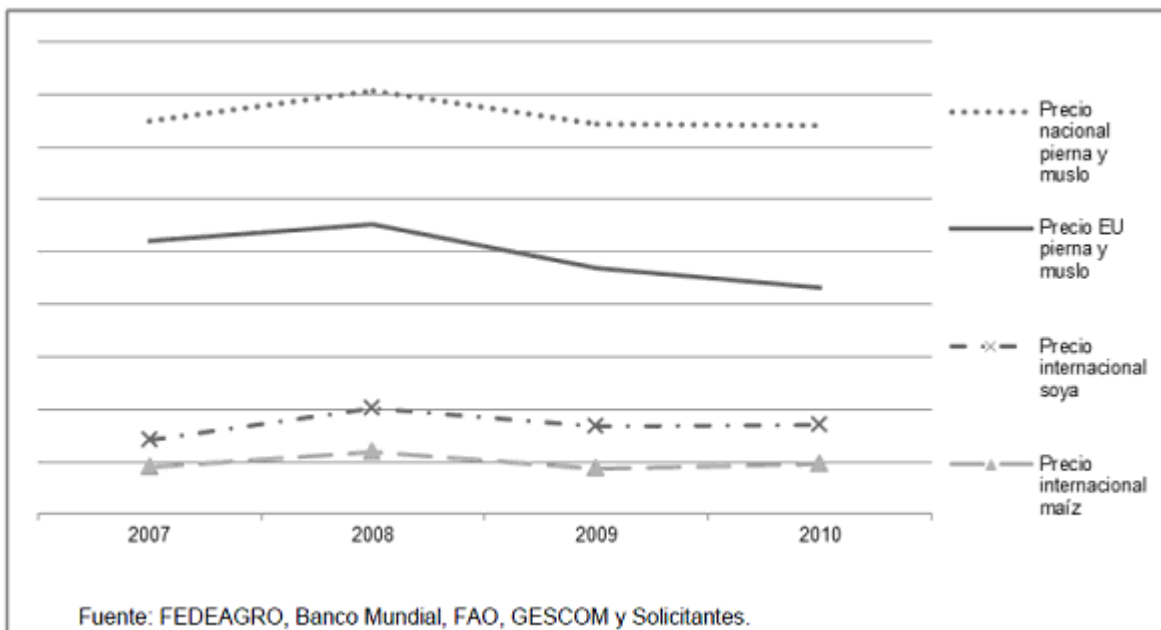


Fuente: USAPEEC, escrito de argumentos, pág 34, a partir de información de Urner Barry Prices & Secre.

516. Pilgrim’s Pride México y el USAPEEC indicaron que los precios de las importaciones de pierna y muslo de pollo de Estados Unidos siguen la misma tendencia de los ciclos internacionales del mercado del maíz y la soya por lo que no fueron la causa del daño alegado. Al respecto, las Solicitantes señalaron que las importaciones investigadas no se afectaron por los aumentos de los precios de las materias primas.

517. La Secretaría obtuvo los precios internacionales del maíz y soya de la Confederación Nacional de Asociaciones de Productores Agropecuarios (FEDEAGRO), el Banco Mundial y la FAO. De acuerdo con dicha información, los precios promedio del maíz y soya se incrementaron 9 y 22% en el periodo de 2007 a 2010, mientras que el precio de los productos importados de Estados Unidos disminuyó 17% y el nacional se mantuvo básicamente constante con una reducción del 1%. Por consiguiente, el argumento de los importadores y el USAPEEC sobre el aumento en los costos no guarda relación con el comportamiento de los precios de los productos investigados, ya que mientras los costos se incrementaron los precios de los productos investigados disminuyeron. Véase la Gráfica 7.

Gráfica 7. Precios pierna, muslo, maíz y soya (dólares por kilogramo)



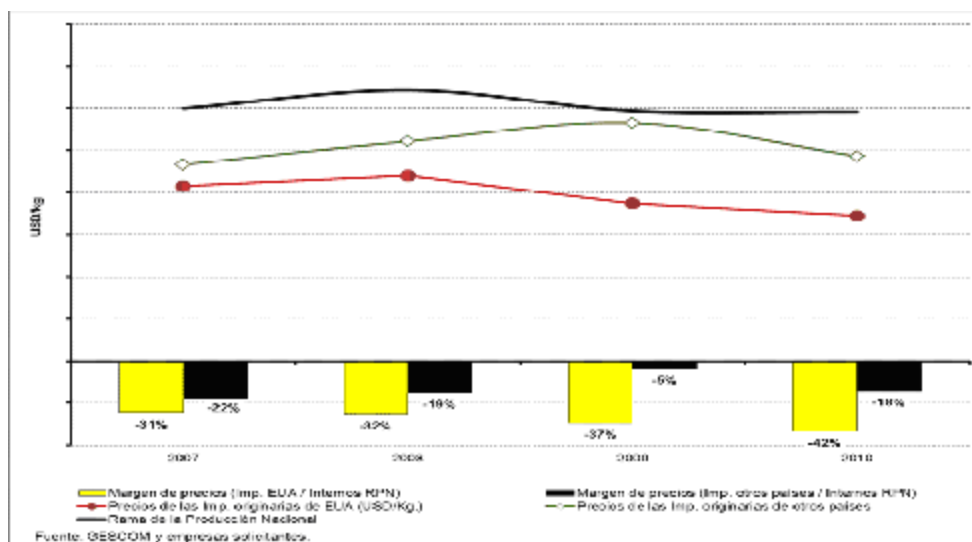
Fuente: FEDEAGRO, Banco Mundial, FAO, GESCOM y Solicitantes.

518. Pilgrim's Pride México y el USAPEEC señalaron que los precios de las exportaciones investigadas no tienen efecto sobre los precios nacionales debido a que dependen de ciclos estacionales de mercado a lo largo del año (al principio, a la mitad y al final del año, en fiestas religiosas, etc.) y al comportamiento del tipo de cambio, lo que se demuestra en que los precios de ambos países muestran un comportamiento reiteradamente semejante. El USAPEEC agregó que los precios de los pollos vivos, pollo de venta en mercados y para rosticeros tienen el mismo comportamiento que la pierna y el muslo. Inmaq señaló que en el segundo semestre del 2010 los precios al consumidor de muslos y piernas y de pollo entero fueron más altos al compararlos con el primer semestre del mismo año.

519. La Secretaría considera que las distorsiones dentro de un año (por ciclos altos, bajos y medios) no tienen impacto en el análisis que realizó, porque se anulan al considerar precios promedio anuales, para los productos nacionales como para los importados de Estados Unidos.

520. La Secretaría considera que el comportamiento de los precios de los productos no investigados a los que refieren Pilgrim's Pride México, el USAPEEC e Inmaq, es independiente del hecho que los productos investigados de Estados Unidos se realizó a niveles significativos de subvaloración con respecto a los precios nacionales de 31 a 42% en el periodo analizado, tal como se muestra en la Gráfica 8.

Gráfica 8. Precios de las importaciones del producto nacional y margen de subvaloración



521. De acuerdo con los puntos del 502 al 520 de esta Resolución, la Secretaría considera que las importaciones objeto de investigación se llevaron a cabo con niveles significativos de subvaloración con respecto a los precios nacionales y otras fuentes de abastecimiento, además de que tiende a incrementarse dicho diferencial. De acuerdo con lo que se señala en los puntos del 415 al 417 de esta Resolución, este bajo nivel de precios estaría más asociado a las prácticas de discriminación de precios que a factores competitivos. Presentan un elevado crecimiento en su volumen y su participación en el mercado nacional. Por las características del producto considerado (bienes similares), se considera preliminarmente que el precio es un factor determinante para explicar el aumento en el volumen de importación de pierna y muslo de pollo originarias de Estados Unidos.

c. Efectos sobre la producción nacional

522. Con fundamento en los artículos 3.1, 3.2, 3.4 y 3.5 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 del RLCE, la Secretaría evaluó los posibles efectos de las importaciones objeto de la solicitud sobre la rama de producción nacional de los productos similares a los investigados.

523. Las Solicitantes señalaron que sus ventas de pierna y muslo de pollo han caído constantemente, mientras que en el periodo analizado el CNA creció. Patsa, Bachoco y Buenaventura disminuyeron sus ventas totales para algunos de sus principales clientes al comparar el periodo investigado con su similar del año anterior. De manera individual Bachoco, Patsa y Buenaventura manifestaron haber registrado pérdida de clientes y disminución de compras de pierna y muslo de pollo de otros clientes a consecuencia de la

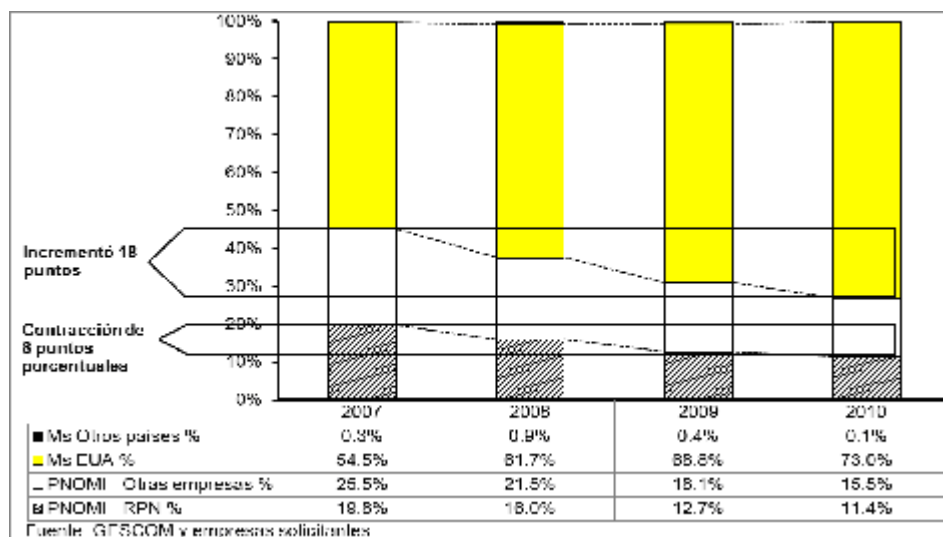
importación de las mercancías investigadas. Bachoco declaró que modificó la estructura de su oferta de pollo en el segundo semestre del 2009, como resultado del aumento de las importaciones de pierna y muslo de pollo a precios dumping.

524. Las Solicitantes señalaron que existe un importante incentivo a adquirir productos importados a bajo precio, y con ello, desplazar del mercado a los productores nacionales. En consecuencia, la industria mexicana de partes de pollo, específicamente de pierna y muslo, ha perdido participación en el mercado de forma considerable, ya que no existe incentivo alguno para “trocear el pollo” y se deja de producir. Indicaron que la caída se explica por el aumento de las importaciones de origen estadounidense a precios por debajo de su costo de producción.

525. Con base en la información de las empresas que conforman la rama de producción nacional, la producción disminuyó 11% en 2008 y 12% en 2009, si bien se incrementó 8% en 2010, para el periodo analizado 2007 a 2010 la producción nacional muestra una disminución acumulada de 15% y de 4% en relación con 2008. Debido a que no se registraron exportaciones de la rama de producción nacional, la producción destinada al mercado interno muestra el mismo comportamiento.

526. La participación de la rama de producción nacional en el CNA disminuyó al pasar del 20% en 2007 al 16, 13 y 11% en 2008, 2009, y 2010, respectivamente. Lo cual representó una caída de 8 puntos porcentuales de 2007 a 2010 y 5 puntos porcentuales con respecto a 2008. Cabe señalar que la producción nacional de todas las empresas que se identificaron como productoras de pierna y muslo de pollo también registraron una tendencia decreciente en el periodo analizado y una disminución de su participación en el CNA al pasar del 45% en 2007 al 27% en 2010, como se muestra en la Gráfica 9.

Gráfica 9. Participación de las importaciones, la producción de la rama de producción nacional y el retraso de las empresas en el CNA



527. Las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional muestran un comportamiento similar al de la producción, al registrar una caída de 11% de 2007 a 2010. Aun cuando en 2010 se observó una recuperación del 13%, no alcanzaron los volúmenes que registraron en los primeros años del periodo analizado: disminuyeron 10% en 2008 y 12% en 2009.

528. Las Solicitantes señalaron que empresas que son o han sido sus clientes aumentaron sus importaciones, por ello, han dejado de comprar las cantidades habituales de producto nacional.

529. De acuerdo con las ventas por cliente que proporcionaron las empresas productoras que conforman la rama de producción nacional y las ventas por cliente de las principales importadoras que representaron el 27% de las importaciones investigadas en 2010, la Secretaría observó que las compras de los productos importados de estas empresas aumentaron 153% en el periodo 2007 a 2010, en cambio las compras de productos nacionales disminuyeron 31%. La participación de productos nacionales en las compras de estos 31 clientes pasó del 87% en 2007 al 64% en 2010, mientras que los productos importados aumentaron del 13 al 36% en el mismo periodo.

530. Los inventarios de la rama de producción nacional aumentaron 6 y 29% en 2008 y 2009, respectivamente, sin embargo, cayeron 64% en 2010 con una disminución acumulada de 50% entre 2007 y 2010. En lo particular, Bachoco indicó que sus inventarios de pierna y muslo de pollo incrementaron de

manera importante en la segunda mitad de 2009. La relación de inventarios a ventas totales de la rama de producción nacional fue de 3% en 2007 y 2008, 5 y 2% en 2009 y 2010.

531. Las Solicitantes señalaron que la aparente alza en la productividad es el resultado de los ajustes que la rama de producción nacional ha tenido que realizar a fin de reducir sus costos. Entre otros han reducido personal y mejorado la organización de la producción. Añaden que, a pesar de sus estrategias para minimizar el impacto negativo del aumento de las importaciones de pierna y muslo de pollo de origen estadounidense, sus indicadores financieros han mostrado resultados negativos.

532. Afirieron que los niveles de empleo y salarios han caído en forma constante. La Secretaría observó que el empleo total de la rama de producción nacional disminuyó 4, 17 y 10% en 2008, 2009 y 2010, respectivamente. El indicador de productividad del empleo de la rama de producción nacional cayó 5% en 2007, sin embargo, ésta se incrementó 11 y 17% en 2009 y 2010 por el efecto de la reducción en el personal contratado.

533. Las Solicitantes señalaron que en los últimos años las importaciones de pierna y muslo de pollo a precios por debajo de costos no sólo han frenado el desarrollo de la industria avícola mexicana hacia productos de mayor valor agregado, sino que ha retrocedido en relación con el desarrollo existente en 2001 cuando se inició la salvaguarda. La afectación se registró principalmente en la subutilización de las inversiones que realizaron mientras estuvo vigente la salvaguarda con el fin de desarrollar su oferta hacia el mercado de partes, que es de mayor valor agregado.

534. La información que aportaron indica que la capacidad instalada aumentó 7 y 13 y 8% en 2008, 2009 y 2010. En contraste, la utilización de la capacidad instalada disminuyó en el periodo analizado de 59% en 2007, a 49, 38 y 39% en 2008, 2009 y 2010, respectivamente.

535. La Secretaría examinó la situación financiera de la rama de producción nacional de pierna y muslo de pollo de 2007 a 2010 de acuerdo con los estados financieros dictaminados, a excepción del estado de cambios en la situación financiera de Patsa de 2009 y 2010. Asimismo, contó con información de ingresos por ventas y costos de operación (costo de venta más gastos de operación) de 2007 a 2010.

536. Las utilidades operativas de la rama de producción nacional de pierna y muslo de pollo mantuvieron una tendencia decreciente de 2007 a 2010. La utilidad operativa, que ya era negativa en 2007, disminuyó aún más y cayó 14% en 2008, 3% en 2009 y 10% en 2010. Los costos de operación disminuyeron 3% en 2008 y 2009, pero incrementaron 4% en 2010. Los ingresos mostraron una caída más pronunciada de 8% en 2008, 5% en 2009, con un ligero incremento de 1% en 2010. Como resultado, el margen operativo pasó de -33% en 2007 a -40% en 2008, a -44% en 2009 y -48% en 2010.

537. Los beneficios operativos de los productos similares a los investigados reportó una tendencia a la baja como resultado de reducciones del ingreso por ventas, excepto en 2010, año en que los costos de operación registraron un incremento mayor.

538. La contribución del producto similar al rendimiento sobre la inversión (ROA, por sus siglas en inglés) orientado al mercado interno fue negativa de 2007 a 2010: de -1.2% en 2007, -1.4 en 2008 y 2009 y -1.6% en 2010.

539. El ROA a nivel operativo fue positivo de 2007 a 2010: 7% en 2007, 0.1% en 2008, 5% en 2009 y 11% en 2010.

540. A partir del estado de cambios se advirtieron flujos de operación positivos de 2007 a 2008, como resultado de las partidas no erogadas y de menores aplicaciones de capital de trabajo. En lo que se refiere a 2009 y 2010 la Secretaría se allegará de mayor información en la siguiente etapa.

541. La capacidad de reunir capital se analiza a través del comportamiento de los índices de solvencia, apalancamiento y deuda. Normalmente se considera que una relación de 1 a 1 o superior entre los activos y pasivos circulantes (índice de solvencia o liquidez) es adecuada. La razón circulante fue de 5.7, 1.7, 2.0 y 3.3 pesos en 2007, 2008, 2009 y 2010, respectivamente. La prueba del ácido fue de 3.3, 0.9, 1.2 y 2.0 pesos en 2007, 2008, 2009 y 2010, respectivamente. Por consiguiente, la Secretaría considera que en el periodo analizado los niveles de solvencia y liquidez se encuentran en niveles adecuados.

542. Normalmente se considera que una proporción de deuda con respecto al capital inferior al 100% es adecuada. La razón de pasivo total a capital contable o nivel de deuda fue de 21% en 2007, 50% en 2008, 44% en 2009 y 31% en 2010. El nivel de apalancamiento o razón pasivo total a activo total fue de 17% en 2007, 33% en 2008, 30% en 2009 y 24% en 2010. En general se considera que la capacidad de reunir capital de la rama de producción nacional es adecuada debido a que los niveles de apalancamiento se ubicaron por debajo del 100% y la razón de circulante es superior a 1 peso.

543. La Secretaría observó que en el periodo analizado el comportamiento decreciente de los beneficios operativos repercutió en la contribución al rendimiento de la inversión de pierna y muslo de pollo. Los beneficios generados de pierna y muslo de pollo se deterioraron, lo cual se tradujo en una menor contribución al rendimiento de la inversión durante el periodo de 2007 al primer trimestre de 2010. La Secretaría considera que existe evidencia de efectos adversos en el desempeño de la rentabilidad de pierna y muslo de pollo en el periodo analizado.

544. El USAPEEC y las empresas importadoras manifestaron que es incongruente la afectación que argumenta Bachoco, ya que mientras reporta pérdidas netas de pierna y muslo, sus ventas totales y de la línea de pollo se incrementaron. Indicaron que la afectación de sus utilidades se debe al costo integral de financiamiento producto de su estrategia financiera. También indicaron que Bachoco mostró un comportamiento financiero sano y que la proporción de sus ventas de pierna y muslo de pollo en sus ingresos no muestran impacto negativo.

545. La Secretaría consideró que los estados financieros de Bachoco integran información de otros productos distintos a los investigados: pollo entero, huevo, cerdo y alimentos balanceados, entre otros. Por ello, no tendrían que reflejar el mismo comportamiento.

546. La Secretaría considera que se debe tomar en cuenta que la línea de pollo se integra de manera similar a sus inventarios, es decir, pollo vivo, pollo entero, huevo comercial, res, cerdo, alimentos balanceados y otros. Al respecto la participación del pollo procesado representó en 2009 el 10% y en 2010 el 7.6%, además de que en las cifras que reportó Bachoco para la pierna y el muslo de pollo, se observa una tendencia decreciente en los ingresos por ventas.

547. Por lo que se refiere a los argumentos relativos a costos en inversiones, la Secretaría se allegará de mayores elementos en la siguiente etapa, a partir de información que proporcionen las partes.

548. De acuerdo con lo que se señaló en los puntos del 483 al 547 de esta Resolución, la Secretaría considera que existen elementos para considerar que el aumento de las importaciones en condiciones de dumping causaron daño a la industria nacional de pierna y muslo de pollo, debido a que se ubicaron a precios significativamente inferiores y desplazaron a la producción nacional la cual perdió participación de mercado y los indicadores relativos a producción, ventas, empleo, salarios, y la utilización de la capacidad instalada disminuyeron en el periodo analizado. Los beneficios operativos mostraron un comportamiento decreciente, lo que repercutió en la contribución del rendimiento de la inversión.

d. Otros factores de daño

549. De conformidad con los artículos 3.5 del Acuerdo Antidumping y 69 del RLCE, la Secretaría examinó la concurrencia de factores distintos a las importaciones en condiciones de dumping, que pudieran afectar a la producción nacional. En puntos precedentes se hizo referencia a varios de estos factores, incluidos los volúmenes y precios de las importaciones de otros países y el comportamiento del consumo.

550. Las Solicitantes señalaron que en el periodo analizado el consumo de pierna y muslo de pollo en México aumentó en forma considerable, por encima de la economía y otros sectores. Indicaron que aunque pudieran existir otros factores problemáticos para la industria, las importaciones de pierna y muslo de pollo de origen estadounidense fue determinante para explicar el desplazamiento de la rama de producción nacional en el mercado mexicano como resultado de los bajos precios en condiciones de dumping.

551. El USAPEEC, Smart & Final del Noroeste, Central Detallista, Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez y Pilgrim's Pride México señalaron que la Secretaría no realizó un adecuado análisis de causalidad debido a que omitió analizar otros factores de daño.

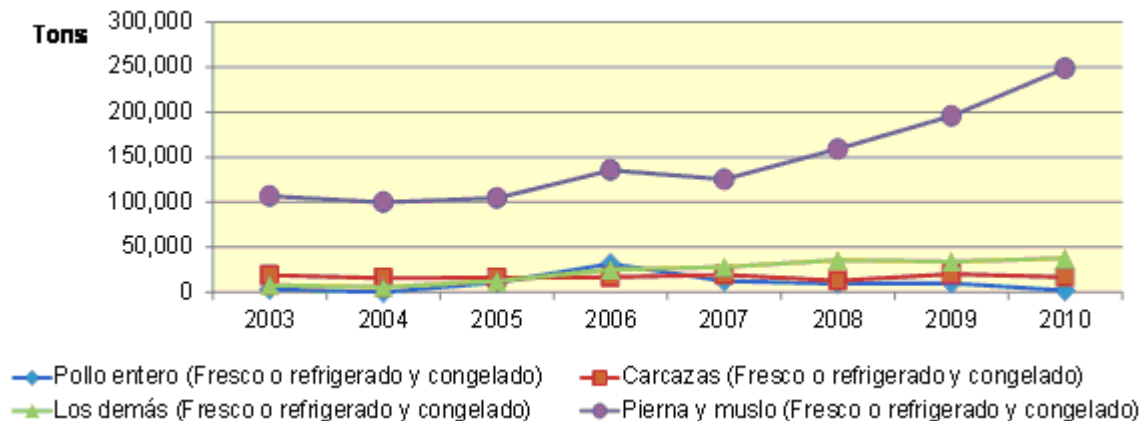
i. Eliminación de la medida de salvaguarda, desgravación arancelaria y altos excedentes del país exportador

552. El USAPEEC, Smart & Final del Noroeste y Central Detallista, señalaron que la Secretaría ya ha reconocido implícitamente que las importaciones de pierna y muslo de pollo de Estados Unidos "no constituyen una práctica desleal a pesar de causar un daño a la industria nacional", al haber iniciado la investigación de salvaguarda que resultó en la imposición de una medida. Indicaron que es contradictorio que en 2003 se impuso una medida de salvaguarda para proteger a la industria nacional y pretendan la imposición de cuotas compensatorias por las mismas razones que motivaron la salvaguarda.

553. Smart & Final del Noroeste y Central Detallista indicaron que en el punto 115 del Decreto de salvaguarda se reconoce que en el mercado estadounidense la pierna y el muslo de pollo son un subproducto que genera bajos precios y altos excedentes exportables, lo que se combina con una alta preferencia en México por dichos productos y explica los altos volúmenes de exportación.

554. Las Solicitantes indicaron que las afirmaciones de las importadoras y el USAPEEC no se sustentan en pruebas positivas, en virtud de que las importaciones de otros productos de pollo que no se venden por debajo de los costos de producción no han registrado incrementos sostenidos a diferencia de la pierna y el muslo. Como se observa en la Gráfica 10 que proporcionaron las Solicitantes, las importaciones de pierna y muslo de pollo muestran un crecimiento importante en volúmenes muy superiores a los del resto de productos de pollo.

Gráfica 10. Importaciones de productos de pollo, 2003-2010



Fuente: Solicitantes con base en datos de UNA y AGA

555. Las Solicitantes señalaron que la estructura de consumo de la carne del pollo en Estados Unidos genera precios con significativos diferenciales entre la carne blanca (pechuga) y la pierna y el muslo, estos últimos con precios residuales y altos excedentes en el mercado interno de Estados Unidos que se traducen en una elevada oferta exportable que en los últimos años se ha dirigido en forma creciente a México.

556. Pilgrim's Pride México indicó que no existen elementos de una amenaza de daño por un aumento sustancial de las importaciones al mercado Mexicano, sino un aumento gradual correspondiente al crecimiento en la demanda de los productos investigados, además de que el mercado mexicano no es el único ni el principal al que se destinan las exportaciones objeto de investigación y las condiciones desfavorables que enfrentaron en el pasado ya superaron su fase crítica.

557. Con base en notas de periódico y artículos de revistas sobre temas de economía y del sector agropecuario Pilgrim's Pride México señaló que las exportaciones de pollo de Estados Unidos a Rusia han reiniciado, con ello, se recupera dicho país como el principal importador de pollo de Estados Unidos. Indicó que las restricciones de China a las importaciones de Estados Unidos son por razones retaliatorias y no como consecuencia de una discriminación de precios, mientras que la investigación de Ucrania se desechó por desistimiento de las Solicitantes. Indicó que las medidas que impuso Sudáfrica han tenido un carácter proteccionista y como consecuencia el encarecimiento de los productos y el aumento exponencial de las exportaciones brasileñas.

558. Por lo expuesto en los puntos anteriores y en el apartado de mercado internacional donde se describen las investigaciones que han realizado otros países a productos avícolas de Estados Unidos, la Secretaría confirmó que las exportaciones de productos relacionados con los investigados originarios de Estados Unidos han registrado restricciones comerciales en los últimos años, de modo que México representa un destino cercano para sus exportaciones.

559. De acuerdo con lo señalado en el punto 156 de la Resolución de Inicio y del párrafo 201 del Decreto de salvaguarda, la rama de producción nacional se comprometió a realizar 72 acciones en las granjas de producción, procesamiento, comercialización, en materia de capacitación y tecnología, entre otros. Además, las empresas nacionales realizaron recientemente inversiones en tecnología para modernizar su capacidad productiva e incrementar su productividad.

560. Operadora de Reynosa y Operadora de Ciudad Juárez indicaron que la Secretaría no hizo una evaluación prospectiva de las acciones a que se comprometió en la medida de salvaguarda. Señalaron que si bien la Secretaría dio seguimiento al plan de ajuste y no considera que exista un atraso tecnológico que pudiera afectar los resultados de la rama de producción nacional, tampoco precisa los resultados que obtuvieron y si tales acciones fueron asumidas por toda la rama de producción nacional.

561. De acuerdo con el documento “Pierna y muslo de pollo y TLCAN” (disponible en la página de Internet de la UNA), se realizaron inversiones en granjas, rastros, y comercialización, entre otras, por un monto de 2,175 millones de pesos. Lo anterior indica que las empresas nacionales realizaron acciones para mejorar su capacidad productiva por lo que no se cuenta con elementos que indiquen un atraso tecnológico que pudiera afectar los resultados de la rama de producción nacional. Asimismo, en el expediente administrativo de la investigación de la salvaguarda consta evidencia de una visita de verificación que se realizó en 2004, así como 4 respuestas a requerimientos (de 2004 a 2007) a los productores nacionales en los cuales presentaron pruebas de la realización de tales acciones.

ii. Incrementos en costos

562. De acuerdo con el “Compendio de Indicadores Económicos del Sector Avícola 2011”, Operadora de Ciudad Juárez, Operadora de Reynosa, Smart & Final del Noroeste y Central Detallista, indicaron que los retos que afronta la avicultura a nivel nacional provienen del mercado mundial, en virtud de que los insumos (maíz, sorgo, trigo, soya), el cambio climático, las sequías, son factores que impactan fuertemente en los costos de producción y no siempre se pueden trasladar al consumidor final, por lo que se puede esperar pérdida de competitividad de las productoras nacionales.

563. Pilgrim’s Pride México indicó que las altas y bajas del precio de las mercancías investigadas se deben a factores comunes como los ciclos estacionales de la oferta y la demanda de la carne de pollo, los precios del grano para alimentación (maíz y pasta de soya) y el tipo de cambio.

564. La Secretaría considera que los ciclos económicos y los incrementos en costos por el aumento en el precio internacional de los principales insumos alimenticios del pollo debieran afectar por igual a todos los productores, ya que se trata de insumos que se cotizan en el mercado mundial. No obstante, que estos factores son independientes de que las exportaciones de pierna y muslo se hayan realizado en condiciones de dumping.

565. El USAPEEC señaló con base en el conocimiento de los importadores, que el mercado enfrenta problemas de logística para la distribución de los productos objeto de investigación, los factores con mayor impacto son, entre otros, el costo del flete, el tiempo que tarda el producto en llegar a su lugar de destino, y los costos de congelación por llevar el producto de los centros de distribución al norte de México. El USAPEEC no proporcionó prueba alguna que acrediten las diferencias en costos de logística entre los productos importados y nacionales. Asimismo, como ya se indicó en el apartado de consumidores y canales de distribución los productos nacionales tienen presencia en los estados del norte del país y zona frontera, además de que uno de los productores Solicitantes, Bachoco, cuentan con centros de producción y distribución en dichos estados.

iii. Localización geográfica y abasto

566. Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez, Pilgrim’s Pride México e Inmaq argumentaron que existe una situación de desabasto en la región norte de México por parte de la industria nacional. Señalaron que las plantas de Bachoco están alejadas de la franja fronteriza lo que genera la necesidad de consumir los productos importados. Operadora de Reynosa y Operadora de Ciudad Juárez indicaron que la zona norte de México y su franja fronteriza es reconocida como un mercado especial por las medidas de regulación arancelaria y no arancelaria impuestas en dicha zona, de acuerdo con lo que señala el artículo 71 de la LCE en el sentido de que las importaciones que realicen los residentes de dicha zona para consumo personal no están sujetas a las cuotas compensatorias y las que autorice la Secretaría.

567. De acuerdo con la información que presentaron las Solicitantes, la Secretaría observó que en la zona norte del país se localizan centros de producción y distribución de pierna y muslo de producción nacional que abastecen esa zona. También consideró que los bajos precios de las importaciones en condiciones de dumping explican su presencia. Además, la Secretaría considera que la legislación en la materia no prevé la exclusión de la investigación a una zona geográfica específica.

568. Pilgrim’s Pride México señaló que la capacidad de la industria nacional es insuficiente para atender la creciente demanda de carne de pollo, cuyo incremento se debe al crecimiento natural de la demanda, su bajo precio frente a otros productos, el bajo poder adquisitivo de los consumidores por la crisis de 2008, y el desplazamiento de otros productos. Señaló que dicho crecimiento en el consumo ha tenido que valerse de las importaciones debido al déficit en la producción interna, la incipiente certificación en la producción del mismo, las diferencias entre el producto nacional e importado y el aumento de las exportaciones de estos productos, tal como se acredita en las estadísticas del Sistema de Información Arancelaria Vía Internet y los programas gubernamentales de promoción a las exportaciones.

569. La Secretaría considera que los datos de exportación indicados por Pilgrim's Pride México son erróneos, ya que confundió la unidad de medida de "kilogramo" por "miles de kilogramos". Además, como se indica en el punto 479 de esta Resolución, las exportaciones de la industria pasaron de 25 toneladas en 2007 a 273 toneladas en 2010, si bien el incremento es de 986%, las exportaciones sólo representaron 0.3% de la producción nacional de la industria en 2010.

570. La Secretaría considera que la menor capacidad de producción de la industria nacional de pierna y muslo para abastecer el mercado nacional podría estar asociada a los crecientes volúmenes de importación en condiciones de dumping que ha inhibido su crecimiento, conforme a lo siguiente:

- a. aun cuando la capacidad instalada se incrementó 31% en el periodo de 2007 a 2010, la utilización de la misma disminuyó 21 puntos porcentuales;
- b. una capacidad instalada que no se utiliza de manera plena no es un factor que incentive nuevas inversiones en su ampliación frente a disminuciones en la producción y ventas; y
- c. una de las empresas comparecientes, a pesar de que es un productor nacional importante de productos agropecuarios y de pierna y muslo de pollo, realizó crecientes importaciones de los productos investigados, las cuales se incrementaron 364% entre 2007 y 2008 a precios decrecientes (17% en el periodo), y por debajo inclusive del precio al cual vendió el propio producto nacional (entre -21 y -50%).

571. Si bien, las importaciones de pierna y muslo de pollo han abastecido una proporción importante del mercado nacional con anterioridad al periodo analizado, la Secretaría consideró que el desplazamiento de los productos investigados cada vez ha sido mayor a precios en condiciones de dumping con crecientes niveles de subvaloración, lo que dio lugar a una afectación en los indicadores económicos de la rama de producción nacional.

iv. Crisis económica y expectativas de crecimiento

572. Pilgrim's Pride México e Inmaq señalaron que el mercado nacional no creció en 2009 debido a la crisis económica, por lo que no debe ser atribuido a las importaciones investigadas. Indicaron que existen expectativas de que la demanda se incremente en los siguientes años.

573. La Secretaría aclara que el mercado nacional no mostró una contracción debido a la crisis económica que afectó a otros sectores de la economía nacional. Por el contrario el consumo nacional se incrementó a tasas crecientes en el periodo analizado: 10, 11 y 20% en 2008, 2009 y 2010, respectivamente. Sin embargo, la producción nacional no sigue el dinamismo del mercado nacional y las importaciones investigadas de Estados Unidos sí mostraron un crecimiento. La diferencia entre el comportamiento de la producción nacional frente a las importaciones y el consumo repercute en la pérdida de participación en el mercado de la industria nacional al pasar del 45 al 27% de 2007 a 2010.

v. Elementos adicionales

574. Smart & Final del Noroeste, Central Detallista, Operadora de Reynosa y Operadora de Ciudad Juárez indicaron que la imposición de cuotas compensatorias provocaría desabasto y aumento de precios en perjuicio del consumidor, en virtud de que las importaciones de Estados Unidos representan prácticamente el 100% del total de las importaciones con una participación en el CNA de 72% en 2010. Operadora de Reynosa y Operadora de Ciudad Juárez, además señalaron que se promovería el comercio informal, además de beneficiar a un monopolio nacional.

575. El USAPEEC señaló que la determinación de una cuota compensatoria es contraria al interés público por el impacto en el consumidor final de un producto que se destina en mayor medida a los sectores más bajos de la población.

576. Al respecto, el USAPEEC indicó que el mercado de pollo es sensible al precio y tiene un comportamiento muy distinto en los diferentes niveles de ingreso. Con base en el estudio "La demanda de productos pecuarios en México por deciles de ingreso: Proyección al año 2025", señaló que para la gente de bajos ingresos el pollo es un producto necesario y que cualquier incremento en su ingreso lo destina a un mayor consumo de proteína animal siendo el pollo el producto más accesible. Solicitó que se considere la sensibilidad de los productos investigados y su impacto en el consumidor nacional. Para ello, proporcionó el estudio "The effects of rising food prices on poverty in Mexico. Agricultural Economics No. 39 (2008)".

577. El USAPEEC señaló que de acuerdo con el artículo 18 de la LCE la Secretaría está legalmente facultada para considerar el interés público. Al respecto, el USAPEEC, Smart & Final del Noroeste y Central Detallista indicaron que existen antecedentes de que la Secretaría no ha impuesto cuota compensatoria por razones de abasto, como en la resolución final del examen de vigencia de cuota de sulfato de amonio originario de Estados Unidos debido al impacto en la población de menores recursos y los altos precios de los alimentos.

578. Las Solicitantes señalaron que las afirmaciones del USAPEEC con base en el documento "The effects of rising food prices on poverty in Mexico. Agricultural Economics No. 39 (2008)" son erróneas porque es un estudio que se refiere en su totalidad a pollo entero y no a pierna y muslo de pollo.

579. Con la finalidad de evaluar cuál ha sido el comportamiento de los precios de la pierna y el muslo de pollo en un nivel más cercano de adquisición del consumidor (centros de distribución), la Secretaría obtuvo información del SNIIM. Estos precios se compararon con los precios de compra de las importaciones y los precios en planta de las Solicitantes.

580. La Secretaría observó que los precios del SNIIM de pierna y muslo de pollo en un periodo previo al establecimiento de la medida de salvaguarda registraron niveles superiores a los que se registraron en el periodo de la medida. Por ejemplo, el precio en 2001 prácticamente se ubicó en el mismo nivel de 2005, pero el nivel más bajo se observó en 2003 y 2004, años en los que la medida de salvaguarda era mayor.

I. Conclusiones

581. Con base en lo señalado anteriormente la Secretaría considera que cuenta con elementos que indican que las importaciones de los productos objeto de investigación se realizaron en condiciones de dumping y que ello determinó de manera significativa su aumento de participación en el mercado nacional y el daño causado a la rama de producción nacional de pierna y muslo de pollo. Entre los elementos que llevan a esta determinación y, sin que sea limitativo de aspectos que se señalaron a lo largo de esta Resolución, son los siguientes:

- a. Las importaciones de origen estadounidense se efectuaron con un margen de dumping superior al considerado de minimis en el artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping. Entre 2007 y 2010 dichas importaciones representaron en promedio 99% del total de las importaciones, un nivel muy superior a los de insignificancia, según el mismo artículo.
- b. Las importaciones de origen estadounidense registraron una tendencia creciente, en términos absolutos y en relación con el mercado y la producción nacional que se tradujo en una mayor participación en el mercado nacional.
- c. Las importaciones de origen estadounidense se ofrecieron a precios significativamente inferiores a los de la rama de producción nacional, y también por debajo de los de las importaciones de otros países.
- d. Durante el periodo analizado propuesto, los precios de las importaciones estadounidenses en condiciones de dumping se ubicaron por debajo de los precios nacionales (entre 31 y 42%); y por debajo los precios de las importaciones originarias de otros países (entre 12 y 35%). Los márgenes de subvaloración que observaron las importaciones de Estados Unidos explican el incremento de su participación en el mercado nacional.
- e. Prácticamente todos los indicadores económicos relevantes de la rama de producción nacional registraron una tendencia negativa durante el periodo analizado: los precios internos, la producción total, y la orientada al mercado interno, el volumen e ingresos por ventas al mercado interno, la participación en el mercado interno, el rendimiento de las inversiones, la utilización de la capacidad instalada, los beneficios, los inventarios, el empleo y la masa salarial.
- f. Las importaciones de Estados Unidos desplazaron a la producción nacional, que perdió participación relativa en el mercado interno a lo largo del periodo analizado. Clientes de las Solicitantes sustituyeron compras de los productos nacionales con compras de productos importados de Estados Unidos.
- g. La afectación que se observa en la rama de producción nacional no está asociado a otros factores diferentes de las importaciones en condiciones de dumping.

582. No obstante, la Secretaría determina no imponer cuotas compensatorias provisionales en este caso, en virtud de que las partes han manifestado su interés en un acuerdo mutuamente satisfactorio. Por lo

expuesto y con fundamento en los artículos 9.1 del Acuerdo Antidumping y 57 fracción II de la LCE, es procedente emitir la siguiente

RESOLUCION

583. 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 sobre las importaciones de pierna y muslo de pollo originarias de Estados Unidos, independientemente del país de procedencia. Estas mercancías se clasifican en las fracciones arancelarias 0207.13.03 y 0207.14.04 de la TIGIE.

584. Con fundamento en el artículo 164 párrafo tercero del RLCE, se concede un plazo de treinta días hábiles, contados a partir del día siguiente a la publicación de esta Resolución en el DOF, para que las partes interesadas comparezcan ante la Secretaría para presentar los argumentos y las pruebas complementarias que estimen pertinentes. Este plazo concluirá a las 14:00 horas del día de su vencimiento.

585. La presentación de dichos argumentos y pruebas se realizará ante la oficialía de partes de la UPCI, sita en Insurgentes Sur 1940, planta baja (área de ventanillas), colonia Florida, código postal 01030, México, Distrito Federal, en original y 3 copias, más acuse de recibo.

586. La información y los documentos probatorios que tengan el carácter público y que se presenten ante esta autoridad administrativa deberán remitirse a las demás partes interesadas, de tal forma que éstas los reciban el mismo día en que lo reciba la autoridad, de acuerdo con los artículos 56 de la LCE y 140 del RLCE.

587. Comuníquese esta Resolución al SAT para los efectos legales correspondientes.

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

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

México, D.F., a 11 de enero de 2012.- El Secretario de Economía, **Bruno Ferrari García de Alba**.-
Rúbrica.