

**RESOLUCIÓN Final del procedimiento administrativo de examen de vigencia y de la revisión de oficio de los compromisos asumidos por las exportadoras Posco y Hyundai Hysco Co. Ltd. sobre las importaciones de lámina rolada en frío originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia.**

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

RESOLUCIÓN FINAL DEL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO DE EXAMEN DE VIGENCIA Y DE LA REVISIÓN DE OFICIO DE LOS COMPROMISOS ASUMIDOS POR LAS EXPORTADORAS POSCO Y HYUNDAI HYSKO CO. LTD. SOBRE LAS IMPORTACIONES DE LÁMINA ROLADA EN FRÍO ORIGINARIAS DE LA REPÚBLICA DE COREA, INDEPENDIEMENTE DEL PAÍS DE PROCEDENCIA

Visto para resolver en la etapa final el expediente administrativo E.C.Rev. 21-23 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, en adelante la Secretaría, se emite la presente Resolución de conformidad con los siguientes

**RESULTANDOS**

**A. Investigación *antidumping***

1. El 1 de octubre de 2012, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, en adelante DOF, la "Resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de lámina rolada en frío, originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía ingresa por las fracciones arancelarias 7209.16.01, 7209.17.01, 7209.18.01, 7225.50.02, 7225.50.03, 7225.50.04, 7225.50.99 y al amparo de la Regla Octava por la 9802.00.13 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación".

2. El 3 de junio de 2013, se publicó en el DOF la "Resolución preliminar de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de lámina rolada en frío, originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía ingresa por las fracciones arancelarias 7209.16.01, 7209.17.01, 7209.18.01, 7225.50.02, 7225.50.03, 7225.50.04, 7225.50.99 y al amparo de la Regla Octava por las fracciones arancelarias 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.07, 9802.00.13, 9802.00.15 y 9802.00.19 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación", en adelante la Resolución Preliminar *antidumping*, mediante la cual la Secretaría determinó imponer cuotas compensatorias provisionales a las importaciones de lámina rolada en frío originarias de la República de Corea, en adelante Corea, que ingresaran bajo los regímenes definitivo y temporal, incluidas las que ingresaran al amparo de la Regla 8ª de las Complementarias, en adelante Regla Octava, para la interpretación y aplicación de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en adelante TIGIE, de 6.45% a las provenientes de Hyundai Hysco Co. Ltd., en adelante Hyundai Hysco, y de 60.40% a las provenientes de POSCO y del resto de las exportadoras de Corea.

**B. Compromiso de las exportadoras**

3. El 26 de diciembre de 2013, se publicó en el DOF la "Resolución por la que se aceptan los compromisos de las exportadoras Posco y Hyundai Hysco Co. Ltd. y se suspende el procedimiento de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de lámina rolada en frío, originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía ingresa por las fracciones arancelarias 7209.16.01, 7209.17.01, 7209.18.01, 7225.50.02, 7225.50.03, 7225.50.04, 7225.50.99 y al amparo de la Regla Octava de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación", en adelante la Resolución de los compromisos, mediante la cual la Secretaría determinó suspender la investigación *antidumping* sin la imposición de cuotas compensatorias, en virtud de los compromisos asumidos por las exportadoras POSCO y Hyundai Hysco, ahora Hyundai Steel Co. Ltd., en adelante Hyundai Steel, que se detallan a continuación:

- a. Hyundai Steel asumió voluntariamente el compromiso de exportar por sí o actuando a través de cualquiera de sus partes relacionadas, la lámina rolada en frío que produce o que produzca cualquier parte relacionada al grupo al que pertenece, independientemente de la empresa que comercialice el producto, a un precio no lesivo al mercado interno de México, sin exceder los límites de exportación anuales siguientes:
  - i. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2014: 10,000 Toneladas Métricas.
  - ii. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015: 15,000 Toneladas Métricas.
  - iii. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2016: 20,000 Toneladas Métricas.
  - iv. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2017: 25,000 Toneladas Métricas.

- v. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018: 30,000 Toneladas Métricas.
- b. POSCO asumió voluntariamente el compromiso de exportar la lámina rolada en frío que produce, independientemente de quien comercialice o exporte el producto, a un precio no lesivo al mercado interno de México, sin exceder los límites de exportación anuales que se señalan a continuación:
  - i. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2014: 400,000 Toneladas Métricas.
  - ii. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015: 450,000 Toneladas Métricas.
  - iii. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2016: 480,000 Toneladas Métricas.
  - iv. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2017: 500,000 Toneladas Métricas.
  - v. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018: 500,000 Toneladas Métricas.

#### **1. Cumplimiento de los compromisos**

4. Conforme a lo señalado en el punto 61 de la Resolución de los compromisos, desde enero de 2014 las exportadoras POSCO y Hyundai Steel han presentado los informes de sus operaciones de exportación a México del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, dentro de los primeros 15 días hábiles de cada mes.

#### **C. Revisiones previas**

5. El 13 de junio de 2017, se publicó en el DOF la "Resolución final de la revisión de los compromisos asumidos por las exportadoras Posco y Hyundai Hysco Co. Ltd. sobre las importaciones de lámina rolada en frío originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia", mediante la cual la Secretaría determinó modificar los volúmenes de exportación, a un precio no lesivo al mercado interno de México, determinados en la Resolución de los compromisos, en los siguientes términos:

- a. Hyundai Steel asumió voluntariamente modificar los límites de exportación anuales conforme se señala a continuación:
  - i. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2017: 35,000 Toneladas Métricas.
  - ii. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018: 45,000 Toneladas Métricas.
- b. POSCO asumió voluntariamente modificar los límites de exportación anuales conforme se señala a continuación:
  - i. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2017: 530,000 Toneladas Métricas.
  - ii. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018: 545,000 Toneladas Métricas.

6. El 5 de noviembre de 2020, se publicó en el DOF la "Resolución final de la revisión del compromiso asumido por la exportadora Posco sobre las importaciones de lámina rolada en frío originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia", en adelante la Resolución Final de la revisión del compromiso asumido por POSCO, mediante la cual la Secretaría determinó modificar los volúmenes de exportación, a un precio no lesivo al mercado interno de México, determinados en la Resolución de los compromisos, y POSCO asumió voluntariamente modificar los límites de exportación anual en los siguientes términos:

- a. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2019: 547,500 Toneladas Métricas.
- b. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2020: 573,906 Toneladas Métricas.
- c. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2021: 596,508 Toneladas Métricas.
- d. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2022: 620,044 Toneladas Métricas.
- e. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2023: 661,586 Toneladas Métricas.

#### **D. Examen de vigencia previo**

7. El 1 de noviembre de 2019, se publicó en el DOF la "Resolución final del examen de vigencia de los compromisos asumidos por las exportadoras Posco y Hyundai Hysco Co. Ltd. sobre las importaciones de lámina rolada en frío originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia",

mediante la cual la Secretaría determinó prorrogar la vigencia de los compromisos por cinco años más, contados a partir del 1 de enero de 2019, en los términos descritos en el punto 5 de la presente Resolución.

#### **E. Aviso sobre la vigencia de cuotas compensatorias**

8. El 14 de septiembre de 2023, se publicó en el DOF el "Aviso sobre la vigencia de cuotas compensatorias", mediante el cual se comunicó a los productores nacionales y a cualquier persona que tuviera interés jurídico, que las cuotas compensatorias definitivas impuestas, así como los compromisos de exportadores correspondientes a los productos listados en dicho Aviso, se eliminarían a partir de la fecha de vencimiento que se señaló en el mismo para cada uno, salvo que un productor nacional manifestara por escrito su interés en que se iniciara un procedimiento de examen. El listado incluyó a la lámina rolada en frío originaria de Corea, objeto del presente procedimiento.

#### **F. Manifestación de interés**

9. El 7 de noviembre de 2023, Ternium México, S.A. de C.V., en adelante Ternium, manifestó su interés en que la Secretaría iniciara el examen de vigencia de los compromisos asumidos por las exportadoras POSCO y Hyundai Steel sobre las importaciones de lámina rolada en frío originarias de Corea.

#### **G. Resolución de inicio del examen de vigencia y de la revisión de oficio**

10. El 22 de diciembre de 2023, se publicó en el DOF la "Resolución por la que se declara el inicio del procedimiento administrativo de examen de vigencia y de la revisión de oficio de los compromisos asumidos por las exportadoras Posco y Hyundai Hysco Co. Ltd. sobre las importaciones de lámina rolada en frío originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia", en adelante la Resolución de Inicio, en la que se fijó como periodo de examen y de revisión el comprendido del 1 de octubre de 2022 al 30 de septiembre de 2023, y como periodo de análisis el comprendido del 1 de octubre de 2019 al 30 de septiembre de 2023.

#### **H. Aclaración**

11. El 5 de enero de 2024, se publicó en el DOF la "Nota Aclaratoria a la Resolución por la que se declara el inicio del procedimiento administrativo de examen de vigencia y de la revisión de oficio de los compromisos asumidos por las exportadoras Posco y Hyundai Hysco Co. Ltd. sobre las importaciones de lámina rolada en frío originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia, publicada el 22 de diciembre de 2023", mediante la cual la Secretaría aclaró que fijó como periodo de análisis el propuesto por Ternium, comprendido del 1 de octubre de 2018 al 30 de septiembre de 2023.

#### **I. Producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio**

##### **1. Descripción**

12. El producto objeto de examen de vigencia y de la revisión es la lámina de acero rolada en frío, tanto aleada como sin alear, con un contenido de boro igual o superior a 0.0008%, sin chapar ni revestir, de ancho igual o superior a 600 milímetros, en adelante mm, y de espesor inferior a 3 mm. Incluye a la lámina rolada en frío cruda y a la lámina rolada en frío recocida. Técnica o comercialmente se conoce como lámina rolada en frío o simplemente lámina en frío. En el mercado internacional se conoce como *Cold Rolled Steel* o *Cold Rolled Steel Sheet*.

##### **2. Características**

13. La lámina rolada en frío objeto del presente procedimiento puede ser de acero sin alear —constituido principalmente de carbono y manganeso— o de acero aleado —constituido por carbono, manganeso y algún microaleante como el boro, titanio, niobio, vanadio o alguna combinación de estos—. Este producto se fabrica en anchos iguales o mayores a 600 mm y espesores menores a 3 mm.

##### **3. Tratamiento arancelario**

14. Durante el periodo de vigencia de los compromisos de las exportadoras POSCO y Hyundai Steel, la lámina rolada en frío objeto del presente procedimiento ingresó al mercado nacional a través de las fracciones arancelarias 7209.16.01, 7209.17.01, 7209.18.01, 7225.50.02, 7225.50.03, 7225.50.04 y 7225.50.99 de la TIGIE. Además, ingresó a través de las fracciones arancelarias 7225.50.07 y 7225.50.91 de la TIGIE. Salvo alguna otra precisión, al señalarse TIGIE se entenderá como el instrumento vigente en el periodo analizado o, en su caso, sus correspondientes modificaciones.

15. Actualmente, el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión ingresa al mercado nacional a través de las fracciones arancelarias 7209.16.01 Número de Identificación Comercial, en adelante NICO, 01 y 99, 7209.17.01 NICO 01 y 99, 7209.18.01 NICO 01 y 99 y 7225.50.91 NICO 01, 02, 03, 06, 09, 11, 92 y 99 de la TIGIE, cuya descripción es la siguiente:

| <b>Codificación arancelaria</b> | <b>Descripción</b>   |
|---------------------------------|--|
| Capítulo 72                     | Fundición, hierro y acero  |
| Partida 72.09                   | Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, laminados en frío, sin chapar ni revestir.                               |
| Subpartida 7209.16              | -- De espesor superior a 1 mm pero inferior a 3 mm.  |
| Fracción 7209.16.01             | De espesor superior a 1 mm pero inferior a 3 mm.   |
| NICO 01                         | De acero de alta resistencia.  |
| NICO 99                         | Los demás.   |
| Subpartida 7209.17              | -- De espesor superior o igual a 0.5 mm pero inferior o igual a 1 mm.  |
| Fracción 7209.17.01             | De espesor superior o igual a 0.5 mm pero inferior o igual a 1 mm.   |
| NICO 01                         | De acero de alta resistencia.  |
| NICO 99                         | Los demás.   |
| Subpartida 7209.18              | -- De espesor inferior a 0.5 mm.   |
| Fracción 7209.18.01             | De espesor inferior a 0.5 mm.  |
| NICO 01                         | Con un espesor inferior a 0.361 mm (placa negra).  |
| NICO 99                         | Los demás.   |
| Partida 72.25                   | Productos laminados planos de los demás aceros aleados, de anchura superior o igual a 600 mm.  |
|                                 | - De acero al silicio llamado "magnético" (acero magnético al silicio):  |
| Subpartida 7225.50              | - Los demás, simplemente laminados en frío.  |
| Fracción 7225.50.91             | Los demás, simplemente laminados en frío.  |
|                                 | - Los demás:   |
| NICO 01                         | Con un contenido de boro igual o superior a 0.0008%, y espesor superior a 1 mm, pero inferior a 3 mm, enrollada, excepto de acero grado herramienta.                   |
| NICO 02                         | Con un contenido de boro igual o superior a 0.0008%, y espesor superior o igual a 0.5 mm, pero inferior o igual a 1 mm, enrollada, excepto de acero grado herramienta. |
| NICO 03                         | Con un contenido de boro igual o superior a 0.0008%, y espesor inferior a 0.5 mm, enrollada, excepto de acero grado herramienta.                                       |
| NICO 06                         | Con un contenido de boro igual o superior a 0.0008%, y espesor inferior a 4.75 mm, sin enrollar, excepto de acero grado herramienta.                                   |
| NICO 09                         | De acero grado herramienta.  |
| NICO 11                         | De acero de alta resistencia.  |
| NICO 92                         | Los demás de acero para porcelanizar.  |
| NICO 99                         | Los demás.   |

Fuente: "Decreto por el que se expide la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación", "Acuerdo por el que se dan a conocer las tablas de correlación entre las fracciones arancelarias de la Tarifa de la Ley de Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE) 2020-2022" y "Acuerdo por el que se dan a conocer los Números de Identificación Comercial (NICO) y sus tablas de correlación", publicados en el DOF el 7 de junio, 14 de julio y 22 de agosto, todos de 2022, respectivamente.

16. Las importaciones de lámina rolada en frío al amparo de Regla Octava se realizan por las fracciones arancelarias 9802.00.13, 9802.00.19, 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.04, 9802.00.07, 9802.00.10, 9802.00.14, 9802.00.15 y 9802.00.17 de la TIGIE.

17. La unidad de medida en la TIGIE es el kilogramo, aunque las operaciones comerciales se realizan normalmente en toneladas métricas.

18. De acuerdo con el "Decreto por el que se modifica la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación", publicado en el DOF el 22 de abril de 2024, las importaciones que ingresan a través de las fracciones arancelarias 7209.16.01, 7209.17.01, 7209.18.01 y 7225.50.91 de la TIGIE, se encuentran sujetas a un arancel temporal de 25%, a partir del 23 de abril de 2024, con una vigencia de dos años.

#### 4. Proceso productivo

19. La lámina rolada en frío se fabrica con acero líquido que se obtiene de la fundición en hornos básicos al oxígeno, o bien, en hornos de arco eléctrico. Con el acero líquido se producen planchones de los que, a su vez, se obtiene lámina rolada en caliente. Este producto se decapa y posteriormente se lamina en frío a través de molinos para reducir su espesor. El producto resultante es la lámina rolada en frío cruda, también denominada lámina de alta dureza o *full hard*, la cual puede someterse a un tratamiento térmico para recuperar maleabilidad y otras propiedades mecánicas que perdió durante el proceso de laminado en frío, para obtener la lámina rolada en frío recocida, que puede tener un acabado mate o brillante, según lo requiera su uso final.

#### 5. Normas

20. El producto objeto de examen de vigencia y de la revisión se fabrica conforme a las especificaciones de las normas de la Sociedad Americana de Ingenieros Mecánicos (ASME, por las siglas en inglés de American Society of Mechanical Engineers), de la Sociedad de Ingenieros Automotrices (SAE, por las siglas en inglés de Society of Automotive Engineers), del Comité Europeo de Normalización (ECS, por las siglas en inglés de European Committee for Standardization), y otras organizaciones de Normalización Europea (EN, por las siglas en alemán Europäische Norm), del Instituto Alemán de Normalización (DIN, por las siglas en alemán de Deutsches Institut für Normung), y las Normas Industriales Japonesas (JIS, por las siglas en inglés de Japanese Industrial Standards), las cuales no son excluyentes entre sí, ya que existen equivalencias entre las mismas.

#### 6. Usos y funciones

21. La lámina rolada en frío se utiliza como insumo para la fabricación de productos planos recubiertos — lámina galvanizada, lámina cromada u hojalata— y para la elaboración de bienes intermedios y de capital, como artículos de línea blanca —refrigeradores, estufas y secadoras—, perfiles y tubería, ductos, recipientes a presión, tambores y envases, así como partes de automóviles, materiales de construcción, aparatos de cocina, estantería y puertas metálicas, entre otros.

#### J. Convocatoria y notificaciones

22. Mediante la Resolución de Inicio, la Secretaría convocó a las productoras nacionales, importadoras y exportadoras del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, así como a cualquier persona que considerara tener interés jurídico en el resultado del procedimiento, para que comparecieran a presentar los argumentos y las pruebas que estimaran pertinentes.

23. El 3 de enero de 2024, la Secretaría notificó el inicio del procedimiento de examen de vigencia y de la revisión a las productoras nacionales, a las importadoras y las exportadoras de las que tuvo conocimiento, así como al Gobierno de Corea para que presentaran su respuesta a los formularios de examen de vigencia y de la revisión, así como los argumentos y las pruebas que estimaran pertinentes. Lo anterior, de conformidad con el "Acuerdo por el que se dan a conocer los días que no se considerarán hábiles por la Secretaría de Economía", publicado en el DOF el 4 de diciembre de 2023, que indicó como inhábiles los días comprendidos del 18 de diciembre de 2023 al 2 de enero de 2024.

#### K. Partes interesadas comparecientes

**24.** Las partes interesadas que comparecieron en tiempo y forma al procedimiento son las siguientes:

**1. Productora nacional**

Ternium México, S.A. de C.V.  
Av. Múnich No. 101  
Col. Cuauhtémoc  
C.P. 66452, San Nicolás de los Garza, Nuevo León

**2. Importadoras**

Hyundai Steel México, S. de R.L. de C.V.  
Martín Mendalde No. 1755, planta baja  
Col. Del Valle  
C.P. 03100, Ciudad de México

Posco International México, S.A. de C.V.  
Posco México, S.A. de C.V.  
Posco MPPC, S.A. de C.V.  
Av. Insurgentes Sur No. 1431, piso 10, oficina A  
Col. Insurgentes Mixcoac  
C.P. 03920, Ciudad de México

**3. Exportadoras**

Hyundai Steel Co., Ltd.  
Martín Mendalde No. 1755, planta baja  
Col. Del Valle  
C.P. 03100, Ciudad de México

POSCO  
Av. Insurgentes Sur No. 1431, piso 10, oficina A  
Col. Insurgentes Mixcoac  
C.P. 03920, Ciudad de México

**4. Gobierno**

Embajada de la República de Corea en México  
Lope Díaz de Armendáriz No. 110  
Col. Lomas Virreyes  
C.P. 11000, Ciudad de México

**L. Primer periodo de ofrecimiento de pruebas**

**25.** Como se indicó en el punto 23 de la presente Resolución, el 3 de enero de 2024, la Secretaría notificó el inicio del procedimiento a las posibles partes interesadas en este procedimiento, así como el plazo para que presentaran su respuesta a los formularios de examen de vigencia y de la revisión, y los argumentos y pruebas que consideraran pertinentes. El plazo venció el 13 de febrero de 2024.

**1. Prórrogas**

**26.** La Secretaría, a solicitud de Ternium; Hyundai Steel; Hyundai Steel México, S. de R.L. de C.V., en adelante Hyundai Steel México; POSCO; Posco International México, S.A. de C.V., en adelante Posco International México; Posco México, S.A. de C.V., en adelante Posco México; Posco MPPC, S.A. de C.V., en adelante Posco MPPC; y de la Embajada de la República de Corea en México, en adelante Embajada de Corea en México, otorgó una prórroga de tres días hábiles para que presentaran su respuesta a los formularios de examen de vigencia y de la revisión, así como los argumentos y pruebas que a su derecho conviniera. El plazo venció el 16 de febrero de 2024.

**27.** La Secretaría, a petición de Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC, otorgó una prórroga adicional a la señalada en el punto inmediato anterior de la presente Resolución, de un día hábil. El plazo venció el 19 de febrero de 2024.

**28.** El 16 de febrero de 2024, Ternium presentó su respuesta a los formularios de examen de vigencia y de la revisión, así como los argumentos y pruebas que a su derecho convino, por su parte, la Embajada de Corea en México proporcionó los argumentos que a su derecho convino, mismos que constan en el expediente administrativo y fueron considerados para la emisión de la presente Resolución.

**29.** El 19 de febrero de 2024, Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC, presentaron sus respuestas a los formularios de examen de vigencia y de la revisión, así como los argumentos y pruebas que a su derecho convino, los cuales constan en el expediente administrativo y fueron considerados para la emisión de la presente Resolución.

**a. Prórroga no otorgada**

30. El 12 de febrero de 2024, Ternium solicitó una prórroga adicional “igual a la que en exceso se hubiera otorgado a las demás partes interesadas en el procedimiento”, para presentar su respuesta a los formularios de examen de vigencia y de la revisión, así como los argumentos y pruebas que a su derecho conviniera. Mediante oficio UPCI.416.24.0626 del 15 de febrero de 2024, la Secretaría notificó a Ternium que su solicitud de prórroga fue improcedente, debido a que la igualdad procesal no implica una igualdad aritmética o simétrica por la cual sea exigible la exactitud numérica de derechos y cargas para cada una de las partes, el cual se tiene por reproducido como si a la letra se insertara en la presente Resolución.

**M. Réplicas**

31. El 19 de febrero de 2024, la Secretaría notificó a Ternium, Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco México, Posco International México, Posco MPPC y a la Embajada de Corea en México, el diferimiento de los plazos para que presentaran sus réplicas o contra argumentaciones. Los plazos vencieron el 28 de febrero de 2024 y el 29 de febrero de 2024 para Ternium respecto de la información Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC.

32. El 28 de febrero de 2024, Ternium, Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC, y el 29 de febrero de 2024 Ternium, presentaron sus réplicas o contra argumentaciones a la información de sus contrapartes, las cuales constan en el expediente administrativo y fueron consideradas para la emisión de la presente Resolución. La Embajada de Corea en México no presentó réplicas o contra argumentaciones.

**N. Requerimientos de información**

33. El 13 de marzo de 2024, la Secretaría notificó requerimientos de información a Ternium, Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC. El 14 de marzo de 2024, requirió a las empresas Altos Hornos de México, S.A.B de C.V., en adelante AHMSA; Galvasid, S.A. de C.V., en adelante Galvasid; TA 2000, S.A. de C.V., en adelante TA 2000; Posco América Comercializadora, S. de R.L. de C.V., en adelante Posco América; Posco International México E-Mobility, S.A. de C.V., en adelante Posco E-Mobility; y Posco MVWPC, S.A. de C.V., en adelante Posco MVWPC. El plazo venció el 1 de abril de 2024.

**1. Prórrogas**

34. La Secretaría, a solicitud de Ternium, Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC, otorgó una prórroga de tres días hábiles para que presentaran su respuesta a los requerimientos de información indicados en el punto 33 de la presente Resolución. El plazo venció el 4 de abril de 2024.

35. La Secretaría, a petición de Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC, otorgó una prórroga adicional a la señalada en el punto inmediato anterior de la presente Resolución, de un día hábil. El plazo venció el 5 de abril de 2024.

**2. Partes****a. Productora nacional****i Ternium**

36. El 4 de abril de 2024, Ternium respondió el requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 13 de marzo de 2024 para que, entre otras, subsanara diversas cuestiones de forma; presentara nuevamente la base de importaciones para el periodo de análisis e identificara en cada una de las operaciones reportadas si corresponde o no al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, así como los criterios que consideró para su identificación y para clasificar cada una de las operaciones en “aleado” y “no aleado”; explicara la metodología para reportar el precio de exportación; proporcionara el perfil de la empresa de la cual obtuvo las cotizaciones para el ajuste por flete interno y aclarara diversas cuestiones sobre las mismas, así como las comunicaciones electrónicas mediante las cuales las solicitó; proporcionara las capturas de pantalla que permitieran corroborar que la información por concepto de seguro marítimo fue obtenida de la empresa Panjiva Supply Chain Intelligence, en adelante Panjiva; aportara información que permitiera a la Secretaría aplicar el ajuste de maniobras y gastos de exportación propuesto, toda vez que el Banco Mundial dejó de emitir la publicación Doing Business en 2020; proporcionara el monto por concepto de margen de comercialización y lo aplicara únicamente a las operaciones realizadas bajo este canal de venta; justificara por qué los términos de pago que POSCO otorga a sus clientes son aplicables a todas las ventas consideradas para el cálculo del precio de exportación, y adjuntara nuevamente los cálculos del precio de exportación y sus ajustes para el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión; presentara las publicaciones de MEPS International Steel Review para cada mes del periodo de examen de vigencia y de la

revisión de oficio; explicara la metodología para ajustar el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de “no aleado” a “aleado”, por grado y espesor; explicara la metodología para el cálculo del valor reconstruido, cómo se vincula el número de rollo en cada proceso, así como los costos reportados; presentara dos bases de importaciones, una con las importaciones de las fracciones arancelarias por las que se clasifica la lámina rolada en frío y otra con las operaciones al amparo de la Regla Octava de la TIGIE; precisara si las operaciones de las fracciones arancelarias 9802.00.04, 9802.00.10, 9802.00.12, 9802.00.14, 9802.00.17 y 9802.00.19 de la TIGIE deben ser consideradas en el análisis, de ser el caso, explicara la razonabilidad de su inclusión y la metodología para su identificación, y actualizará los indicadores económicos relacionados con las importaciones de la lámina rolada en frío de origen coreano y de otros orígenes, incluidas sus proyecciones; calculara el precio de las importaciones de lámina rolada en frío, tanto de Corea como de otros orígenes, y detallara el comportamiento de sus precios en el mercado mexicano durante el periodo de análisis; explicara el comportamiento de sus indicadores económicos y financieros durante el periodo de análisis, así como el impacto de los compromisos; expusiera la metodología para estimar su capacidad instalada en los periodos de análisis y proyectado; calculara el precio de las importaciones del producto objeto examen de vigencia y de la revisión de oficio y de otros orígenes considerando los gastos de internación; corrigiera diversas cuestiones sobre sus proyecciones del volumen que alcanzarían las importaciones de Corea, volúmenes de venta al mercado internacional y salarios; aclarara diversas cuestiones relacionadas con el estado de costos, ventas y utilidades de la mercancía orientada al mercado interno, así como con la metodología que proporcionó, presentara sus estados financieros internos para el periodo enero-septiembre de 2022 y 2023, y un estado de costos, ventas y utilidades unitarios correspondiente al periodo analizado, en el cual incluyera sus comparativos contrafactuales; aclarara diversas cuestiones respecto de su proyecto de inversión, y explicara la metodología empleada en la determinación de los escenarios proyectados.

#### **b. Importadoras**

##### **i Hyundai Steel México, Posco International México, Posco México y Posco MPPC**

37. El 5 de abril de 2024, Hyundai Steel México, Posco International México, Posco México y Posco MPPC respondieron al requerimiento de información que la Secretaría les formuló el 13 de marzo de 2024 para que, entre otras, subsanaran diversas cuestiones de forma, proporcionaran el volumen en kilogramos, valor en aduana en dólares de los Estados Unidos de América, en adelante dólares, así como el precio en dólares por kilogramo de las importaciones de lámina rolada en frío originarias de Corea y, de ser el caso, de otros orígenes, que efectuaron durante el periodo analizado.

#### **c. Exportadoras**

##### **i Hyundai Steel**

38. El 5 de abril de 2024, Hyundai Steel respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 13 de marzo de 2024 para que, entre otras, subsanara diversas cuestiones de forma; explicara si es una empresa integrada en la fabricación de lámina rolada en frío o una procesadora; explicara cada una de las líneas del proceso productivo para la obtención de productos terminados; proporcionara un diagrama de flujo y su estructura porcentual de costos para la producción de una tonelada de lámina rolada en frío y el soporte documental; explicara cómo se determinan los precios de venta entre Hyundai Steel y Hyundai Steel México, y de esta última al cliente final; indicara su relación con una empresa que realizó importaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión y, de ser el caso, incluyera la información de esta empresa en sus canales de distribución; presentara la descripción de los códigos de producto de Hyundai Steel México, y acreditará que las características de su sistema de codificación se encuentran contempladas en su administración; detallara cada una de las características señaladas en el nombre comercial del producto, así como los elementos relevantes para considerarlos idénticos o similares, si estos impactan en los costos, y si ambos sistemas contables consideran las principales características de los productos; correlacionara los códigos de producto exportados a México con los códigos de producto idénticos o similares vendidos en el mercado interno de Corea y explicara los criterios de selección; correlacionara los códigos del sistema ERP Oracle con los códigos del sistema ERP SAP, así como con el número de código de producto, en adelante PCN, por las siglas en inglés de *product control numbers*, que le corresponde; proporcionara la trazabilidad del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión desde su exportación de Corea hasta el mercado mexicano, y sustentara cada uno de los ajustes propuestos para el precio de exportación; acreditará el nivel comercial reportado en sus ventas de exportación a México y sus cálculos; proporcionara en una sola base de datos la trazabilidad desde la venta de Hyundai Steel a Hyundai Steel México, y de este último al primer cliente no relacionado, identificara si el producto vendido corresponde a lámina rolada en frío o a productos transformados y reportara el número de bobina para cada transacción; acreditará los términos y condiciones de venta entre Hyundai Steel, Hyundai Steel México y la venta al primer cliente no relacionado; proporcionara el costo de transformación de Hyundai Steel México para cada código de producto vendido a

sus clientes no relacionados; acreditará que el monto asignado por concepto de chatarra corresponde únicamente al valor neto de este producto, y que el beneficio es imputable a la producción del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión; explicará cómo obtuvo el monto para el ajuste por concepto de gastos de manejo; explicará la metodología para el cálculo del costo de fabricación de la lámina rolada en frío con la información proporcionada para ventas al primer cliente no relacionado; explicará la metodología para el cálculo de los gastos de venta, generales, administrativos y financieros, así como la relación de margen de beneficios de 2023; indicará en qué consiste el ajuste de facturación, explicará la metodología utilizada y acreditará que este es incidental a la venta y forma parte del precio; presentará nuevamente la base de ventas en el mercado interno y reportará el número de bobina utilizado para cada operación; explicará por qué el valor y volumen reportado en las ventas al mercado interno no coincide con la factura muestra proporcionada; proporcionará la metodología para el cálculo del ajuste de descuento por pronto pago, flete interno, manejo de producto, embalaje y gastos bancarios, y sustentará el cálculo de la tasa de interés utilizada para el ajuste por crédito; aclarará si en todas las transacciones se utilizan los tres tipos de embalaje, de ser el caso, identificará el tipo de empaque de cada transacción y aplicará el ajuste correspondiente; respecto del flete interno, explicará cómo relacionó la factura presentada con la bobina correspondiente; acreditará que los costos de producción provienen de sus sistemas contables, explicará cada uno de los conceptos que los conforman y presentará capturas de pantalla de dicho sistema; acreditará el cálculo de los montos para la comparación de precios de chatarra de acero entre partes vinculadas y no vinculadas, y presentará las facturas de compra; identificará la materia prima adquirida entre partes relacionadas en sus costos de producción; acreditará que el cálculo de la tasa de gastos generales y administrativos proviene de sus estados de resultados, y explicará cómo obtuvo el coeficiente de utilidad en los costos de producción para el cálculo del valor reconstruido, así como la metodología para integrar la información de sus ventas, provisiones contables y costos de producción, y de la información financiera que sirvió de base para la integración de los conceptos que proporcionó para las ventas de exportación a México y sus ajustes.

## ii POSCO

39. El 5 de abril de 2024, POSCO respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 13 de marzo de 2024 para que, entre otras, subsanara diversas cuestiones de forma; proporcionará la fuente del tipo de cambio reportado para el precio de exportación y sus ajustes; explicará cada una de las líneas del proceso productivo para la obtención de productos terminados, así como los materiales incorporados; proporcionará su estructura porcentual de costos para la producción de una tonelada de lámina rolada en frío y acreditará los registros de estos materiales en su sistema contable; detallará cómo se determinan los precios de venta entre POSCO y sus empresas importadoras relacionadas a las que vendió el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, y de estas últimas al cliente final no relacionado; señalará el margen de comercialización de las empresas comercializadoras en las cadenas de distribución y cómo se registra en el sistema contable; aplicará los ajustes a las ventas de exportación que realizó a México a través de todas sus empresas comercializadoras, y aportará la metodología de cálculo; indicará para cada etapa de facturación si POSCO o alguna de sus empresas relacionadas que exportaron el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión realizaron los pagos por concepto de términos y condiciones de venta correspondientes a cada uno de los ajustes proporcionados para el precio de exportación; ajustará las adquisiciones de lámina rolada en frío del primer cliente no relacionado de cada una de sus empresas relacionadas con el costo del procesamiento de transformación de lámina rolada en frío; indicará las características físicas y químicas relevantes para considerar en su sistema contable un código de producto como idéntico o similar, y si estos elementos impactan en los costos de producción y precios finales de venta; proporcionará una correlación de los códigos de producto exportados a México con los códigos de producto idénticos o similares vendidos en Corea y explicará los criterios de selección; aportará la metodología para aplicar un ajuste por diferencias físicas respecto de los códigos de producto similares; reclasificará los códigos de producto exportados a México, y en caso de que no hubiere habido ventas internas de dichos códigos, propondrá una metodología alternativa de cálculo de valor normal; presentará en una sola base de datos la trazabilidad desde que POSCO vende el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, así como a los intermediarios vinculados, hasta la venta al primer cliente no relacionado, e identificará el nombre de cada comprador, los códigos de producto y tipos de cambio utilizados; reportará los distintos términos y condiciones de venta utilizados en los diversos canales de distribución hasta la venta al primer cliente no relacionado; presentará la metodología de cada uno de los ajustes propuestos para el precio de exportación y el precio de exportación reconstruido, así como sus ventas a empresas relacionadas y no relacionadas; aclarará si existe un porcentaje convenido entre la empresa relacionada que proporciona el servicio de flete externo, de Corea a México, y POSCO y, de ser el caso, presentará el soporte documental; presentará la metodología para calcular el costo de transformación de la lámina rolada en frío para cada código de producto vendido por Posco México a sus clientes no relacionados; proporcionará la metodología de cálculo y razones financieras del cálculo de los gastos generales, administrativos y financieros a nivel de empresa en el periodo de examen y de revisión; proporcionará la metodología para el cálculo de los ajustes y deducciones propuestos al precio de exportación reconstruido; presentará las facturas y documentos relacionados con las ventas al mercado

interno de Corea de diversas transacciones, así como el soporte documental que validara los términos y condiciones de venta; explicara la forma en que se determinan los precios de venta entre POSCO y sus partes relacionadas; presentara la metodología de cada uno de los ajustes para el valor normal; explicara la metodología para el cálculo de los componentes del costo total de producción en el curso de operaciones comerciales normales; vinculara y conciliará los costos de producción con sus cuentas y subcuentas contables, así como con sus estados financieros; acreditará el registro de estos costos en su sistema contable, y explicara la metodología para integrar la información de sus ventas, provisiones contables y costos de producción, además de la metodología y la información financiera que sirvió de base para la integración de cada uno de los conceptos que proporcionó respecto de la información de ventas de exportación a México y sus ajustes, ventas en el mercado interno y costos de producción.

### **3. No partes**

**40.** El 14 de marzo de 2024, la Secretaría requirió a AHMSA, Galvasid y TA 2000 para que indicaran si durante el periodo de análisis fabricaron lámina rolada en frío y, de ser el caso, proporcionaran cifras de su producción, ventas al mercado interno y de exportación, así como de su capacidad instalada e informaran si, directamente o por medio de alguna empresa relacionada, realizaron importaciones de dicho producto, tanto de Corea como de otros países. Adicionalmente, se requirió a AHMSA para que señalara si en el citado periodo realizó paros temporales o definitivos en sus líneas de producción de lámina rolada en frío y, en su caso, las razones de dichos paros. El plazo venció el 1 de abril de 2024. Galvasid y TA 2000 presentaron su respuesta en el plazo señalado. AHMSA no presentó su respuesta.

**41.** El 14 de marzo de 2024, la Secretaría requirió a Posco América, Posco E-Mobility, y Posco MVWPC para que indicaran si durante el periodo de análisis realizaron importaciones de lámina rolada en frío tanto de Corea como de otros orígenes y, de ser el caso, proporcionaran el volumen, el valor en aduana y el precio de dichas importaciones, e indicaran la relación comercial y/o corporativa directa o indirectamente con diversas empresas importadoras comparecientes en el presente procedimiento. El plazo venció el 1 de abril de 2024. Posco E-Mobility y Posco MVWPC presentaron su respuesta el 1 y el 17 de abril de 2024, respectivamente. Posco América no presentó su respuesta.

### **O. Resolución preliminar de la revisión de oficio**

**42.** El 17 de junio de 2024, la Secretaría publicó en el DOF la "Resolución Preliminar del procedimiento administrativo de la revisión de oficio de los compromisos asumidos por las exportadoras Posco y Hyundai Hysco Co. Ltd. sobre las importaciones de lámina rolada en frío originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia", en adelante la Resolución Preliminar, mediante la cual la Secretaría determinó continuar con el procedimiento administrativo de revisión de oficio sin modificar los compromisos asumidos por las exportadoras POSCO y Hyundai Steel señalados en los puntos 5, literal a y 6 de la presente Resolución.

**43.** Mediante la publicación referida en el punto inmediato anterior, la Secretaría notificó la Resolución Preliminar a las partes interesadas y las convocó para que presentaran los argumentos y las pruebas complementarias en la revisión de oficio que estimaran pertinentes. El plazo venció el 15 de julio de 2024.

### **P. Reuniones técnicas de información**

**44.** Ternium, Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC solicitaron reuniones técnicas de información con el objeto de conocer la metodología que la Secretaría utilizó para determinar el precio de exportación y el valor normal en la Resolución Preliminar. Las reuniones se celebraron el 28 de junio de 2024. La Secretaría levantó los reportes correspondientes, los cuales constan en el expediente administrativo, de conformidad con el artículo 85 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en adelante RLCE.

### **Q. Apertura del segundo periodo de ofrecimiento de pruebas**

**45.** El 28 de mayo de 2024, la Secretaría notificó a Ternium, Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México, Posco MPPC y a la Embajada de Corea en México, la apertura del segundo periodo de ofrecimiento de pruebas del examen de vigencia y las convocó para que presentaran los argumentos y las pruebas que estimaran pertinentes. El plazo venció el 5 de julio de 2024.

### **1. Prórrogas**

**46.** La Secretaría, a solicitud de Ternium, Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC, otorgó una prórroga de tres días hábiles para que

presentaran sus argumentos y pruebas complementarias, tanto en el examen de vigencia como en la revisión de oficio. Los plazos vencieron el 10 y 18 de julio de 2024, respectivamente.

47. El 10 de julio de 2024, Ternium, Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC presentaron sus argumentos y pruebas en el examen de vigencia, los cuales constan en el expediente administrativo y fueron considerados para la emisión de la presente Resolución. La Embajada de Corea en México no presentó argumentos ni pruebas en esta etapa.

48. El 18 de julio de 2024, Ternium, Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC presentaron sus argumentos y pruebas complementarias en la revisión de oficio, los cuales constan en el expediente administrativo y fueron considerados para la emisión de la presente Resolución. La Embajada de Corea en México no presentó argumentos ni pruebas complementarias.

#### **R. Requerimientos de información**

49. El 29 de julio de 2024, la Secretaría notificó requerimientos de información a Ternium, Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC. El plazo venció el 12 de agosto de 2024.

##### **1. Prórrogas**

50. La Secretaría, a solicitud de Ternium, Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC otorgó una prórroga de tres días hábiles para que presentaran su respuesta a los requerimientos de información a que se refiere el punto inmediato anterior. El plazo venció el 15 de agosto de 2024.

##### **2. Partes**

###### **a. Productora nacional**

###### **i Ternium**

51. El 15 de agosto 2024, Ternium respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 29 de julio de 2024 para que, entre otras, subsanara diversas cuestiones de forma; proporcionara los reportes mensuales completos de MEPS International Steel Review sobre los precios internos de la lámina rolada en frío y en caliente de Corea y detallara la metodología para identificar la información relevante; aclarara diversas inconsistencias de sus proyecciones de volúmenes de ventas, materia prima y gastos indirectos de fabricación, sueldos y salarios, y precios nacionales; explicara la baja del volumen de ventas al mercado interno derivado de la evaluación financiera de su proyecto de inversión, así como por qué no reportó la proyección de la materia y la metodología de cálculo que sustentan los costos de fabricación de su proyecto de inversión, describiera la metodología de cálculo de los gastos operativos y de los porcentajes aplicados por impuesto sobre la renta y reparto de utilidades, y señalara cómo determinó las cifras reportadas en los flujos netos de efectivo del proyecto.

###### **b. Importadoras**

###### **i Hyundai Steel México**

52. El 15 de agosto 2024, Hyundai Steel México respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 29 de julio de 2024 para que, entre otras, subsanara diversas cuestiones de forma; proporcionara la secuencia correcta de sus operaciones de importación en el periodo analizado y aclarara por qué no consideró diversas operaciones de importación de lámina rolada en frío de otros orígenes en el volumen importado.

###### **ii Posco International México**

53. El 15 de agosto 2024, Posco International México respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 29 de julio de 2024 para que, entre otras, subsanara diversas cuestiones de forma; explicara por qué incluyó en el volumen de importación operaciones de la fracción arancelaria 7209.27.01 de la TIGIE e identificara si estas corresponden al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión; proporcionara la secuencia correcta de diversas operaciones de importación originarias de Corea, e identificara si distintas operaciones de importación que reportó corresponden o no al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión.

###### **iii Posco México**

54. El 15 de agosto 2024, Posco México respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 29 de julio de 2024 para que, entre otras, subsanara diversas cuestiones de forma; proporcionara la secuencia correcta de diversas operaciones de importación que corresponden a otros orígenes, e identificara si distintas operaciones de importación que reportó corresponden o no al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión.

#### **iv Posco MPPC**

55. El 15 de agosto 2024, Posco MPPC respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 29 de julio de 2024 para que, entre otras, subsanara diversas cuestiones de forma; explicara por qué incluyó en el volumen importado operaciones de las fracciones arancelarias 7226.92.99, 7211.23.99, 7211.23.01, 7226.92.02, 7209.15.99, 7209.15.04, 7211.23.03 de la TIGIE e identificara si estas corresponden al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, así como que identificara si distintas operaciones de importación que reportó corresponden al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión.

### **c. Exportadoras**

#### **i Hyundai Steel**

56. El 15 de agosto 2024, Hyundai Steel respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 29 de julio de 2024 para que, entre otras, subsanara diversas cuestiones de forma; relacionara la información de los códigos de producto de su sistema contable presentados en su respuesta a los formularios de examen de vigencia y de la revisión con cada uno de los códigos presentados en su respuesta al requerimiento, respecto del precio de exportación, sus ventas al mercado interno y los costos de producción; explicara la metodología utilizada para relacionar cada uno de los códigos de producto y el PCN, con las facturas correspondientes y presentara ejemplos de dicha relación; aportara las operaciones de exportación a México para sus empresas vinculadas y no vinculadas del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión realizadas durante el periodo analizado.

#### **ii POSCO**

57. El 15 de agosto 2024, POSCO respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 29 de julio de 2024 para que, entre otras, subsanara diversas cuestiones de forma; aclarara diversas inconsistencias en los volúmenes de exportación que reportó y explicara cómo realizó la trazabilidad de las ventas efectuadas por POSCO hasta el primer cliente no relacionado en México, tanto para las facturas como para los ajustes y deducciones en la base de datos del precio de exportación reconstruido; presentara diversas facturas de venta de exportación desde la venta de POSCO hasta el primer cliente no relacionado y acreditara que se liquidó el valor total de cada factura comercial de las ventas efectuadas a clientes relacionados y no relacionados; proporcionara la metodología y el soporte documental de los ajustes y las deducciones efectuados a lo largo de toda la cadena de distribución; presentara las políticas de la empresa que acreditaran la procedencia de los ajustes al valor normal por facturación, garantías, descuento por pago anticipado y cargo por pago atrasado, así como el registro de dichos ajustes en su sistema contable y cómo se asegura que el ajuste por facturación corresponde al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión y que los tres últimos son incidentales a las ventas; proporcionara el cálculo del margen de *dumping* para cada uno de los códigos de producto exportados a México, y aportara las operaciones de exportación a México para sus empresas vinculadas y no vinculadas del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión realizadas durante el periodo analizado.

### **S. Hechos esenciales**

58. El 28 de agosto de 2024, la Secretaría notificó a Ternium, Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México, Posco MPPC y a la Embajada de Corea en México los hechos esenciales del presente procedimiento, los cuales sirvieron de base para emitir la presente Resolución, de conformidad con los artículos 6.9 y 11.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en adelante Acuerdo *Antidumping*. El 11 de septiembre de 2024, Ternium, Hyundai Steel y Hyundai Steel México presentaron sus argumentos a los hechos esenciales, los cuales constan en el expediente administrativo y se consideraron para emitir la presente Resolución. POSCO, Posco International México, Posco México, Posco MPPC y la Embajada de Corea en México no presentaron argumentos a los hechos esenciales.

### **T. Audiencia pública**

59. El 21 de agosto de 2024, la Secretaría notificó a las partes interesadas señaladas en el punto 24 de la presente Resolución, la celebración de la audiencia pública del presente procedimiento.

60. El 4 de septiembre de 2024, se celebró la audiencia pública de este procedimiento, la cual contó con la participación de Ternium, Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México, Posco MPPC y de la Embajada de Corea en México, quienes tuvieron la oportunidad de exponer sus argumentos, según consta en el acta que se levantó con tal motivo, la cual constituye un documento público de eficacia probatoria plena, de conformidad con el artículo 46, fracción I de la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo, en adelante LFPCA.

#### **U. Alegatos**

61. El 11 de septiembre 2024, Ternium, Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC presentaron sus alegatos, los cuales constan en el expediente administrativo y fueron considerados para emitir la presente Resolución. La Embajada de Corea en México no presentó alegatos.

#### **V. Revisión de los compromisos**

62. El 9 de octubre de 2024, la Secretaría notificó a Ternium, a POSCO y a Hyundai Steel la propuesta de ajustes a los compromisos asumidos por las empresas exportadoras en la Resolución de los compromisos, consistentes en que los volúmenes de las exportaciones de lámina rolada en frío realizadas por Hyundai Steel no excederían el límite de exportación anual de 45,000 toneladas métricas, y los volúmenes de exportación de POSCO no excederían el límite de exportación anual de 661,586 toneladas métricas, y que la presentación de los informes de las operaciones de exportación a México deberá realizarse en el formato elaborado por la Secretaría para tal efecto, y dentro de los 10 días hábiles siguientes al término de cada mes. El plazo para que manifestaran su opinión venció el 14 de octubre de 2024.

63. El 14 de octubre de 2024, Ternium, POSCO y Hyundai Steel argumentaron lo siguiente:

- a. Ternium reiteró su oposición en que se mantengan los volúmenes de exportación señalados en el punto inmediato anterior de la presente Resolución, al considerar que: i) la Secretaría ha autorizado cupos excesivos a las exportadoras, que no son acordes con el crecimiento del Consumo Nacional Aparente, en adelante CNA, de la lámina rolada en frío en México, la cual ha mostrado un comportamiento errático en los últimos 10 años; ii) los cupos han sido subutilizados en un 27% en el periodo de análisis; iii) otros países han adoptado cuotas compensatorias contra la lámina rolada en frío de Corea, considerando montos menos significativos, en términos absolutos y en relación con el tamaño del mercado; iv) los cupos representan una parte significativa de una nueva línea de producción de lámina rolada en frío de Ternium; y v) los cupos deben reducirse gradualmente a partir de 2026 y fijarse un precio no lesivo.
- b. POSCO manifestó que acepta el compromiso de mantener su volumen actual de exportación a México de lámina rolada en frío originaria de Corea en 661,586 toneladas métricas por año, para el periodo 2024-2028. Sin embargo, solicitó a la Secretaría que reconsiderara la forma de reportar el cumplimiento del compromiso para que esta se realice en los mismos formatos en los que lo ha venido reportando desde el 1 de enero de 2014. De no ser posible, propuso, para los casos en que el importador o exportador sean empresas no afiliadas, proporcionar la información hasta POSCO y Posco International México, o bien, hasta la sede central de POSCO y la empresa comercial no afiliada, respectivamente. Lo anterior, en un plazo de 20 días hábiles al cierre del trimestre que corresponda.
- c. Hyundai Steel señaló que está de acuerdo con la propuesta de la Secretaría de mantener sin cambio el volumen actual del compromiso en un volumen anual que no exceda 45,000 toneladas métricas. Sin embargo, manifestó que está parcialmente de acuerdo con la forma de la presentación de los informes de las operaciones de exportación a México, debido a que se requiere información de importadores y comercializadores no relacionados a Hyundai Steel, la cual es difícil de recopilar y que difícilmente aceptarán divulgar, por lo que solicitó una reconsideración al formato. Añadió que el plazo para reportar el cumplimiento es insuficiente y propuso un plazo de 15 días hábiles para presentar sus reportes.

64. El 22 de noviembre de 2024, la Secretaría notificó a POSCO y Hyundai Steel precisiones a los referidos compromisos, derivadas de sus manifestaciones señaladas en el punto inmediato anterior, consistentes en: i) los informes de sus exportaciones deberán reportarse a través del formato referido en el punto 62 de la presente Resolución, y ii) la aceptación de su contrapropuesta, para que reporten el

cumplimiento del compromiso dentro de los 20 días hábiles siguientes al término de cada tercer mes calendario. El plazo para que manifestaran su opinión venció el 27 de noviembre de 2024.

65. El 27 de noviembre de 2024, POSCO y Hyundai Steel aceptaron la modificación de los compromisos, y señalaron lo siguiente:

- a. POSCO expresó su conformidad con la presentación de los informes de sus operaciones de exportación en el formato sugerido por la Secretaría, con la información relevante que le pertenezca y la de sus filiales, así como aquella que aun sin pertenecerle esté a su alcance para la presentación del referido informe. Asimismo, expresó su conformidad con el plazo para la presentación de sus informes.
- b. Hyundai Steel manifestó su aceptación para usar el formato proporcionado por la Secretaría. Añadió que se esforzará para recopilar la información solicitada, incluyendo la de terceros no relacionados. En relación con esta última, mencionó que, en caso de no obtenerla, así lo expresará en sus informes. Señaló estar de acuerdo con el plazo para la presentación de sus informes.

66. En relación con las manifestaciones de Ternium, la Secretaría precisa que estas son analizadas en los puntos 556, 557 y 560 de la presente Resolución.

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

67. Con fundamento en los artículos 68, último párrafo y 89 F, fracción III de la Ley de Comercio Exterior, en adelante LCE, y 19, fracción XI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, en adelante RISE, el proyecto de la presente Resolución se sometió a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior, que lo consideró en su Cuarta Sesión Ordinaria del 4 de abril de 2025. El proyecto fue opinado favorablemente por mayoría.

### **CONSIDERANDOS**

#### **A. Competencia**

68. La Secretaría es competente para emitir la presente Resolución conforme a lo dispuesto en los artículos 8, 11.1, 11.2, 11.3, 11.4, 11.5, 12.2 y 12.3 del Acuerdo *Antidumping*; 16 y 34, fracciones V y XXXIII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 5o., fracción VII de la LCE; 99 y 100 del RLCE; y 1, 2, apartado A, fracción II, numeral 7, 4 y 19, fracciones I y IV del RISE.

#### **B. Legislación aplicable**

69. Para efectos de este procedimiento son aplicables el Acuerdo *Antidumping*, la LCE y el RLCE, y supletoriamente, el Código Fiscal de la Federación, en adelante CFF, el Reglamento del Código Fiscal de la Federación, la LFPCA y el Código Federal de Procedimientos Civiles, este último, de aplicación supletoria, de conformidad con lo señalado en los artículos 5o. y 130 del CFF.

#### **C. Protección de la información confidencial**

70. La Secretaría no puede revelar públicamente la información confidencial que las partes interesadas presentaron, ni la información confidencial que ella misma se allegó, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 6.5 del Acuerdo *Antidumping*, 80 de la LCE, y 152 y 158 del RLCE.

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

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

#### **E. Respuesta a ciertos argumentos de las partes**

##### **1. Características del acero crudo o *full hard***

72. POSCO señaló que las exportaciones realizadas a México son principalmente de acero crudo o *full hard*, que presenta diferencias en relación con el producto nacional que fabrica Ternium. Al respecto, indicó lo siguiente:

- a. Las exportaciones de POSCO no son de acero laminado en frío, sino acero crudo o *full hard*, que es la principal materia prima utilizada para la producción de lámina galvanizada, mientras que un producto típico laminado en frío se somete a un proceso llamado PL/TCM, por las siglas en inglés de *pickling line process/Tandem Cold Rolling Mill* (línea de decapado y molino en frío en tándem) y CAL,

por las siglas en inglés de *Continuous Annealing Line* (línea de recocido continuo), el producto *full hard* se termina solo después del proceso PL/TCM.

- b. Ternium operaba una planta siderúrgica integrada basada en el horno de arco eléctrico con DRI, por las siglas en inglés de *Direct Reduced Iron* (Hierro Reducido Directo) y no en alto horno, mientras que POSCO produce todo el acero con el método de alto horno, que es más adecuado para el acero automotriz. Por lo tanto, el suministro de acero avanzado de alta resistencia AHSS, por las siglas en inglés de *Advanced High-Strength Steel*, que actualmente es difícil de producir para Ternium, está contribuyendo a la industria automotriz mexicana y no está causando el daño.
- c. Ternium utiliza principalmente los recursos humanos de Nippon Steel Corporation cuando usa las materias primas necesarias para Tenigal, S.A. de C.V., en adelante Tenigal, que se estableció como una empresa conjunta. Incluso, Ternium demostró que es difícil fabricar productos totalmente duros para fines automotrices.
- d. Las importaciones de Posco México, que representan más de 86% del total de productos laminados en frío exportados por POSCO, son *full hard*. Por consiguiente, para calcular los márgenes de subvaloración se debe comparar solamente con el precio de la lámina *full hard* de Ternium, distinguiéndola del resto de los laminados en frío.
- e. Ternium no está considerando las diferencias físicas, que son importantes porque tienen un impacto en su costo de producción y, por ende, en su precio de venta. Si la mayoría de las importaciones que está considerando para calcular el precio promedio de los productos exportados por POSCO son de lámina *full hard*, que es un producto semiterminado y, por ende, de menor precio al resto de los laminados en frío, es evidente que el promedio que obtiene está subestimando el precio real. En este sentido, los márgenes de subvaloración que presenta Ternium deben ser desestimados por no atender al principio de comparabilidad.

73. Para acreditar lo anterior, POSCO proporcionó un diagrama del proceso productivo del producto laminado en frío y un extracto del artículo "*Can the cars we buy drive green steel production?*", obtenido de la página de Internet <https://www.pubaffairsbruxelles.eu/opinion-analysis/can-the-cars-we-buy-drive-green-steel-production>.

74. Hyundai Steel y Hyundai Steel México indicaron que se debe excluir de cualquier medida *antidumping* a la lámina automotriz, ya que la lámina rolada en frío que se destina a dicha industria es diferente en precio y calidad; es más resistente que la que se usa para fabricar enseres domésticos; tiene un precio mayor y es diferente a la *full hard* que se emplea para producir lámina galvanizada, por lo que son segmentos de mercado diferenciados, y Hyundai Steel México no puede cambiar de proveedor sin comprometer su producción, debido a los estándares de calidad y seguridad que debe de cumplir, así como los planes de producción de las plantas armadoras de la industria automotriz.

75. Por su parte, Ternium manifestó que es falso que la rama de producción nacional se encuentre imposibilitada para ofrecer productos similares a los importados desde Corea, principalmente aquellos orientados a la industria automotriz. En particular, indicó lo siguiente:

- a. POSCO ha descontextualizado la información presentada por Ternium para sustentar la afirmación de que todavía es difícil producir acero adecuado para la industria automotriz utilizando el método de horno de arco eléctrico + Hierro Reducido Directo en comparación con la producción en un alto horno. Este método innovador es un esfuerzo por producir acero verde o acero ecológico libre de combustibles fósiles, que genera cero emisiones de carbono durante su proceso de producción.
- b. El acero producido por Ternium cumple con las mismas funciones que el fabricado por los exportadores coreanos, y no existen diferencias sustanciales entre ambos, por lo que el argumento de que estén supliendo una supuesta deficiencia en la capacidad de la producción nacional de suministrar acero apto para fines automotrices no tiene sustento.
- c. El producto objeto de examen de vigencia y de la revisión es la lámina rolada en frío, independientemente de que sea lámina cruda o recocida. La existencia de algunas diferencias no significa que se trate de un producto diferente al fabricado por la rama de producción nacional.
- d. En procedimientos anteriores, los exportadores coreanos han tratado de confundir a la Secretaría señalando que la lámina rolada en frío importada de Corea no puede ser ofrecida por los productores locales, particularmente por Ternium.
- e. En diversos procedimientos relacionados con el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, la Secretaría constató que la rama de producción nacional se encuentra en posibilidades de satisfacer los requerimientos de la industria automotriz en general, así como los relacionados con las

adquisiciones de Posco México y Hyundai Steel México, como se demostró en la Resolución Preliminar *antidumping*, y en la Resolución Final de la revisión del compromiso asumido por POSCO.

- f. Ternium abastece al sector automotriz y es proveedor de diversas industrias, incluida la relacionada con electrodomésticos. Cuenta con un Centro de Innovación y Desarrollo ubicado en el Centro Industrial Ternium Pesquería, en el que se realizan los procesos y pruebas necesarias para lograr el objetivo de dar cumplimiento a los más altos estándares y normas que requiere la industria. Asimismo, Ternium realizó una inversión para aumentar su capacidad instalada de producción de lámina rolada en frío y laminación en frío de alta calidad, en Pesquería, Nuevo León.

**76.** Para acreditar sus argumentos y, en particular, que cuenta con capacidad para abastecer el producto requerido por la industria automotriz, Ternium proporcionó: una muestra de facturas de venta para demostrar que puede suministrar producto con las características que requiere dicha industria; un listado de las normas y los grados certificados de productos de Ternium que abastece a los principales fabricantes de equipos originales establecidas en México; un listado de clientes fabricantes de productos derivados de la lámina rolada en frío; una presentación sobre el Centro de Innovación y Desarrollo de Ternium en la que describe las capacidades para realizar el análisis químico de recubrimientos, corrosión y superficies, microscopía, fatiga y fractura, formabilidad, pruebas mecánicas, simulación y soldadura, así como una captura de pantalla de la página de Internet de Ternium en donde se muestra que es una de las principales empresas siderúrgicas proveedoras de acero para el sector automotriz.

**77.** Al respecto, la Secretaría considera que los argumentos y medios de prueba presentados por las exportadoras e importadoras en relación con la lámina rolada en frío de acero crudo o *full hard* y lámina automotriz, o destinada al uso del sector automotriz, no tienen sustento para efectos del presente procedimiento, en virtud de lo siguiente:

- a. El objetivo del presente procedimiento es analizar la pertinencia de mantener, eliminar o modificar los compromisos asumidos por las exportadoras POSCO y Hyundai Steel, y no incluye valorar la cobertura o alcance del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión.
- b. Tal como se indicó en el punto 13 de la Resolución de Inicio, la lámina rolada en frío cruda forma parte de la cobertura del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión.
- c. En la investigación ordinaria se acreditó que la lámina de acero cruda, también denominada lámina de alta dureza o *full hard*, forma parte de la cobertura del producto objeto de investigación, tal como se indicó en los puntos 3 y 11 de la Resolución Preliminar *antidumping*.
- d. Conforme a lo señalado en los puntos 284 a 315 de la citada Resolución Preliminar, la Secretaría analizó los cuestionamientos y medios de prueba que presentó Posco México sobre la similitud del acero laminado en frío crudo o *full hard*. Al respecto, y sin que sea limitativo de otros elementos señalados en dicha Resolución Preliminar, la Secretaría determinó, principalmente, lo siguiente:
  - i. Desde el punto de vista del proceso productivo, la lámina rolada en frío cruda y la recocida se fabrican en una misma línea de producción, destacando que la primera no necesariamente requiere de un tratamiento térmico.
  - ii. La Secretaría analizó los argumentos de las partes relativos al proceso productivo, el cual consiste en lo siguiente: inicia con la aceración, ya sea a través de un horno básico al oxígeno o de un horno de arco eléctrico, para el producto importado y el nacional, con ese acero líquido se producen planchones que se laminan para obtener lámina rolada en caliente, y posteriormente se produce la lámina rolada en frío tanto cruda como recocida. Al respecto, las partes admitieron que la lámina cruda se utiliza como insumo para productores de lámina galvanizada, o bien, puede someterse a un tratamiento térmico por el mismo productor para obtener lámina recocida.
  - iii. Tanto la lámina rolada en frío de Corea como la de producción nacional parten de procesos productivos similares, por lo que sus características físicas y químicas son similares. En lo que respecta al producto importado, Posco México importó la lámina cruda o *full hard* para su planta de galvanizado en Altamira, Tamaulipas, y otro porcentaje de lámina rolada en frío recocida para compañías automotrices mexicanas.
  - iv. Conforme a la información disponible, la Secretaría concluyó que, considerando el proceso productivo, el producto importado tiene características físicas similares y utiliza los mismos insumos que el producto nacional y que los productos incluidos dentro del producto investigado son comercialmente intercambiables con los de producción nacional.

- v. La lámina rolada en frío de Corea y la de fabricación nacional cuentan con certificaciones de la industria automotriz. Ternium y Posco México presentaron copia de certificaciones que empresas de la industria automotriz les otorgaron, en particular, de lámina rolada en frío y lámina galvanizada.
- vi. Dos empresas automotrices indicaron que consumían lámina rolada en frío tanto de Corea como de fabricación nacional, que utilizaban en diferentes aplicaciones dentro del vehículo.
- e. La Secretaría analizó los argumentos y medios de prueba que presentó Ternium en el presente procedimiento y consideró que estos confirman lo señalado en los incisos anteriores, en el sentido de que la lámina rolada en frío de acero crudo, o *full hard* y la destinada para su uso en el sector automotriz forman parte de la cobertura del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión y que la industria nacional acreditó desde la investigación ordinaria que fabrica productos similares y cuenta con la capacidad técnica para abastecer a la industria automotriz y a otras industrias que demandan dicho producto.
- f. Las relaciones comerciales, convenios o acuerdos entre empresas importadoras y exportadoras, de acuerdo con lo señalado por Hyundai Steel y Hyundai Steel México, por sí mismos no justifican una exclusión de la aplicación de medidas *antidumping*, en tanto que son aspectos ajenos a las características del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión.

#### **F. Análisis sobre la continuación o repetición del *dumping***

78. En el presente procedimiento compareció por parte de la producción nacional la empresa Ternium, las productoras exportadoras Hyundai Steel y POSCO, las importadoras Hyundai Steel México, Posco International México, Posco México y Posco MPPC, así como la Embajada de Corea en México. Esta última no presentó información para el análisis de discriminación de precios. Por lo anterior, la Secretaría realizó el análisis del examen de vigencia y de la revisión de oficio de los compromisos con base en la información y pruebas presentadas por Ternium, Hyundai Steel, POSCO, Hyundai Steel México, Posco International México, Posco México y Posco MPPC, así como la información que se allegó, de conformidad con los artículos 6.8, 11.2, 11.3, 11.5 y Anexo II del Acuerdo *Antidumping*, y 54, segundo párrafo, y 64, último párrafo de la LCE.

##### **1. Precio de exportación**

###### **a. Ternium**

79. Para calcular el precio de exportación, Ternium presentó el listado de las operaciones totales de importación de la lámina rolada en frío de Corea para el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio, información que obtuvo de la Agencia Nacional de Aduanas de México, en adelante ANAM, a través de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero, en adelante CANACERO, correspondientes a las operaciones que ingresan por las fracciones arancelarias 7209.16.01 NICO 01 y 99; 7209.17.01 NICO 01 y 99; 7209.18.01 NICO 01 y 99 y 7225.50.91 NICO 01, 02, 03, 06, 09, 11, 92 y 99 de la TIGIE. Agregó que, además, se encuentran incluidas las importaciones que ingresan al amparo de la Regla Octava, a través de la subpartida 9802.00 de la TIGIE.

80. Ternium explicó que por las fracciones arancelarias antes referidas ingresa mercancía distinta a la que es producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, motivo por el cual realizó la depuración de la base de datos, con base en la siguiente metodología:

- a. Eliminó las operaciones con claves de pedimento A2, A3, BH, E1, F2, F3, F4, G1, G9, H1, K1, V1 y V5, al considerarlas no estadísticas, pues derivan de una operación principal, y al contabilizarlas se duplicaría el valor real de las importaciones.
- b. Excluyó las importaciones cuyo NICO se refiere a producto que no es objeto de examen de vigencia y de la revisión, por tratarse de espesores superiores a 3 mm, y acero rápido.
- c. Para las operaciones de las fracciones arancelarias correspondientes a Regla Octava, se basó en la descripción del producto, descartando operaciones que contenían las palabras: galvanizada, pintada, cincada, inoxidable, LAC o rolada en caliente, perforada, perfiles, chapadas, ángulos, aluminizada, cortadas, prepintada, magnéticos, revestidos, corrugada, al silicio y rieles, o alguna derivación de estas palabras.

81. La Secretaría requirió a Ternium para que proporcionara la base de datos sin depurar, para el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio, y le solicitó que agregara dos columnas, una para identificar en cada operación si la mercancía importada corresponde al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, y otra especificando cuál fue el criterio que empleó para identificarlo, tal como se indicó en el punto

36 de la presente Resolución. En respuesta, Ternium presentó la base de datos con la información solicitada y mencionó que solicitó apoyo a la CANACERO a fin de atender dicho requerimiento.

**82.** La Secretaría revisó la base de datos proporcionada, observó que Ternium clasificó la mercancía a partir de las descripciones, tanto de la fracción arancelaria (para distinguir el producto aleado y no aleado en el caso de las fracciones arancelarias específicas), como de cada una de las transacciones, empleando el criterio que definió desde su respuesta a los formularios de examen y de revisión, es decir, a partir de la identificación de las palabras y las claves de pedimento definidas en el punto 80 de la presente Resolución.

**83.** Por su parte, la Secretaría se allegó las estadísticas de importación del Sistema de Información Comercial de México, elaboradas por el Servicio de Administración Tributaria, en adelante SAT, Secretaría de Economía, Banco de México, y el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en adelante SIC-M, correspondientes al periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio, para las fracciones arancelarias señaladas en el punto 79 de la presente Resolución. Comparó esas estadísticas con la base de datos proporcionada por la CANACERO y observó diferencias tanto en valor como en volumen.

**84.** Debido a las diferencias encontradas entre ambas fuentes, la Secretaría determinó utilizar la base de las estadísticas de importación que reporta el SIC-M para calcular el precio de exportación, al considerar que las operaciones contenidas en dicha base de datos se obtienen de los pedimentos aduaneros que se dan en un marco de intercambio de información entre agentes y apoderados aduanales, por una parte, y la autoridad aduanera por la otra y, por lo tanto, se considera como la mejor información disponible. Además, dicho listado incluye, entre otros elementos, el volumen, valor y la descripción del producto importado en cada operación.

#### **i Ajustes al precio de exportación**

**85.** Ternium propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de flete marítimo, seguro marítimo, embalaje, maniobras y gastos de exportación, margen por comercialización y crédito de acuerdo con lo siguiente.

##### **1) Flete marítimo**

**86.** Ternium señaló que el precio del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión se encuentra disponible a nivel Costo, Seguro y Flete, en adelante CIF, por las siglas en inglés de *Cost, Insurance and Freight*, por lo que es necesario deducir el flete marítimo.

**87.** Presentó cotizaciones de la naviera Atlantic Brokers, considerando los puertos de salida Pohang y Ulsan, en Corea, por ser los más cercanos a los principales exportadores del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, al puerto de Altamira, Tamaulipas, en México. Para acreditar la cercanía de los principales exportadores con los puertos referidos, presentó capturas de pantalla de las páginas de Internet <https://www.posco.co.kr/homepage/docs/eng7/jsp/common/posco/s91a1000010c.jsp> y <https://www.hyundai.com/worldwide/en/footer/corporate/networks/manufacturing/korea-UlsanPlant-0>, mientras que eligió el puerto de llegada por ser el principal de arribo del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión a México, de acuerdo con las estadísticas de importación a las que tuvo acceso y que proporcionó para acreditar el precio de exportación.

**88.** La Secretaría requirió a Ternium para que proporcionara el perfil de la empresa que emitió las cotizaciones, así como las comunicaciones electrónicas mediante las cuales las solicitó, a fin de corroborar los criterios de la información requerida, tal como se indica en el punto 36 de la presente Resolución. En respuesta, Ternium presentó capturas de pantalla de la página de Internet de Atlantic Brokers <https://www.atlanticbrokers.com.ar/index.html>, en las que se observa que la empresa se reconoce como un corredor naval especializado en fletes de carga seca de todos los segmentos. Asimismo, proporcionó las comunicaciones electrónicas a través de las cuales solicitó la información a dicha empresa.

##### **2) Seguro marítimo**

**89.** Para calcular el costo del seguro, Ternium consultó la base de importaciones de las operaciones realizadas de lámina rolada en frío originarias de Corea, durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio, en la página de Internet <https://es.panjiva.com>. Señaló que la información se obtiene a través de una suscripción de paga que proporciona datos detallados de las importaciones de distintos países. En dicha base se reporta el método de transporte, el puerto de descarga, el costo del seguro en pesos, el tipo de cambio aplicado y el peso bruto en toneladas de las operaciones seleccionadas.

**90.** La Secretaría requirió a Ternium para que proporcionara las capturas de pantalla que permitieran corroborar que la información se obtuvo de la empresa Panjiva, como se señaló en el punto 36 de la presente Resolución. En respuesta, presentó las capturas de pantalla que acreditan cómo generó y descargó la base de datos que proporcionó. Asimismo, presentó el soporte documental de dicho ajuste, que corrobora que se trata de un documento generado en la página de Internet de la referida empresa.

### 3) Embalaje

91. Ternium proporcionó información pública de precios de embalaje de acero de la empresa productora ubicada en Canadá, ArcelorMittal Dofasco. La información presentada muestra los costos por empaque aplicables según el producto a embalar, para lo cual presentó la metodología correspondiente al cálculo del costo de embalaje para un rollo de acero de exportación y su soporte documental.

### 4) Maniobras y gastos de exportación

92. Para cuantificar los gastos para la obtención, preparación y presentación de documentos durante el transporte, inspecciones y manipulación portuaria, Ternium proporcionó información de la publicación Doing Business 2020, relativa a Corea, publicada por el Banco Mundial. Agregó que dicha publicación incluye información sobre diversos gastos en los que se incurre en Corea para realizar exportaciones. Asimismo, derivado de que los costos son válidos para 2019, utilizó la variación del Índice de Precios al Productor de Doing Business 2020, de operación de instalaciones portuarias y terminales marítimas en Corea, para llevarlo al periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

93. La Secretaría revisó la página de Internet del Banco Mundial <https://www.bancomundial.org/es/news/statement/2021/09/16/world-bank-group-to-discontinue-doing-business-report> y observó que el Banco publicó un comunicado de prensa donde señaló que, como resultado de denuncias internas sobre irregularidades en los datos del informe Doing Business correspondiente a 2018 y 2020, la Administración del Banco Mundial realizó una serie de revisiones y auditorías del informe y de su metodología, relativos a China, Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos y Azerbaiyán, por lo que no se revisó la información correspondiente a otros países.

94. De este modo, una de las recomendaciones generales que realizó el consultor externo al Banco Mundial fue la formalización y fortalecimiento de los procedimientos y metodología utilizada para recolectar, analizar y corroborar los datos incorporados en el reporte Doing Business, información que se encuentra disponible en la página de Internet <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/84a922cc9273b7b120d49ad3b9e9d3f9-0090012021/original/DB-Investigation-Findings-and-Report-to-the-Board-of-Executive-Directors-September-15-2021.pdf>. Por su parte, el Banco Mundial señaló que, derivado de las revisiones y del informe del auditor externo, decidió dejar de publicar el informe Doing Business a partir de 2020.

### 5) Margen por comercialización

95. Ternium indicó que, a partir de la base obtenida de Panjiva para el ajuste por concepto de seguro, observó que varias importaciones del producto objeto de examen y de la revisión se realizan a través de empresas comercializadoras, por lo que se dio a la tarea de estimar el porcentaje del margen de utilidad que correspondería a las principales empresas comercializadoras que identificó intervienen en las operaciones de exportación a México, tales como: Posco International, Hyosung TNC Co., Samsung C & T Co. y Mitsui & Co. Ltd. Señaló que consultó sus estados financieros de 2022 y los más recientes de 2023, estimó el porcentaje de comercialización de cada una y calculó un promedio simple de los periodos disponibles.

96. La Secretaría requirió a Ternium para que proporcionara el monto por margen de comercialización para el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión y que lo aplicara únicamente a las operaciones que se realizaron bajo este canal de venta, tal como se señala en el punto 36 de la presente Resolución.

97. En respuesta, manifestó desconocer las operaciones de importación en las que efectivamente intervino un comercializador, ya que esta información es propia de las exportadoras e importadoras y se clasifica como confidencial en las transacciones de importación publicadas por la ANAM.

### 6) Crédito

98. Ternium explicó que calculó el ajuste por crédito con base en la información financiera de POSCO, a partir de los días otorgados como plazo de pago y la tasa de interés de corto plazo aplicable. La Secretaría le requirió para que justificara por qué consideró que los términos de pago que otorga dicha empresa a sus clientes son aplicables a todas las ventas consideradas para el precio de exportación, tal como se refirió en el punto 36 de la presente Resolución. Ternium respondió que no considera que los términos de pago de POSCO a sus clientes sean aplicables a todas las ventas de exportación a México. No obstante, a POSCO le corresponde 94% del total del volumen de los compromisos asumidos por las dos exportadoras coreanas a México, por lo que consideró razonable aplicar sus condiciones de pago a los precios.

### ii Determinación

99. La Secretaría consideró razonable la metodología de depuración propuesta por Ternium, señalada en el punto 80 de la presente Resolución, la cual fue replicada en la base de datos del SIC-M, toda vez que las

descripciones contenidas en la base permiten identificar operaciones que se encuentran dentro de la cobertura del producto y considerar que se trata de producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

**100.** Con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping*; 36 de la LCE; y 39, 40, 53 y 54 del RLCE, la Secretaría consideró razonable la propuesta de Ternium de ajustar el precio de exportación por los conceptos de flete marítimo, seguro marítimo, embalaje, margen por comercialización y crédito, al considerar razonable la información y metodología propuestas por Ternium.

**101.** En cuanto al ajuste por maniobras y gastos de exportación, la Secretaría lo consideró improcedente, debido a que los datos de los informes de Doing Business de 2018 y 2020 tienen ciertas irregularidades, y cuentan con un rezago de al menos tres años, además de que se trata de cifras que se fijaron en un periodo anterior a la contingencia generada por el virus SARS-CoV2, por lo que reitera su determinación expuesta en el punto 87 de la Resolución Preliminar.

**102.** Sin embargo, la Secretaría consideró que, en virtud de que en la etapa final del procedimiento contó con información emitida por la fuente primaria, determinó que no hay elementos que desvirtúen la idoneidad de la información proporcionada por los productores exportadores comparecientes para realizar el cálculo del margen de discriminación de precios individual por empresa.

#### **b. Hyundai Steel**

**103.** Hyundai Steel señaló que emplea dos canales de distribución para sus ventas de exportación a México: i) ventas a comerciantes no relacionados, y ii) ventas a su importador vinculado Hyundai Steel México. Presentó un diagrama de flujo en el que se identifican los canales de distribución.

#### **i Códigos de producto**

**104.** Hyundai Steel indicó que, durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio utilizó dos sistemas de contabilidad: 1) ERP Oracle interno, vigente desde el inicio del periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio hasta diciembre de 2022, y 2) ERP SAP, vigente a partir de enero de 2023. En ese sentido, señaló que a un mismo producto pueden asignarse códigos de producto diferentes, según el momento de la producción. Manifestó que ambos sistemas utilizan una codificación de 25 dígitos, y proporcionó una hoja de trabajo con las claves y la estructura de códigos de producto de ambos sistemas.

**105.** Aclaró que no utiliza códigos de producto en sus facturas de ventas del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, sino que utiliza variables descriptivas que indican el tipo de producto, la especificación, el grosor y la anchura. Agregó que, para realizar una comparación entre las ventas internas y las ventas de exportación, y obtener el promedio del costo de producción por producto, utilizó su propio PCN, el cual es utilizado para los productos terminados en su sistema de contabilidad e incluye características físicas de cada producto, entre las que se encuentran el tipo de producto, grosor y ancho.

**106.** La Secretaría requirió a Hyundai Steel para que explicara si ambos sistemas de contabilidad consideran las principales características de los productos y cuáles son las características que impactan en el costo y en el precio del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, tal como se indica en el punto 38 de la presente Resolución. En respuesta, señaló que tanto el sistema ERP Oracle como el sistema ERP SAP consideran las principales características de los productos, las cuales se reflejan en su sistema de codificación de productos que fluyen a través de los pedidos, la producción, los costos y las ventas, y precisó que las más importantes de los productos laminados en frío, incluidas en ambos sistemas de contabilidad, son el tipo de producto, el grado de acero y las dimensiones —grosor y anchura—. Presentó capturas de pantalla de ambos sistemas contables en las que se observan las características señaladas.

**107.** Adicionalmente, la Secretaría requirió a Hyundai Steel para que precisara cómo relaciona cada uno de los códigos de producto y los PCN con las facturas de venta, debido a que en estas utiliza variables descriptivas, como se indicó en el punto 56 de la presente Resolución. En respuesta, Hyundai Steel manifestó que las facturas solo contienen variables descriptivas, pero el sistema ERP mantiene el código de producto, el número de pedido y el número de factura para cada transacción en su libro mayor de ventas.

**108.** Hyundai Steel presentó cinco muestras de ventas de exportación y cinco muestras de ventas al mercado interno, consistentes en la descripción general de las ventas de muestra e identificación del PCN, capturas de pantalla del libro mayor de ventas, de la factura relacionada e información de pedido.

**109.** Igualmente, a solicitud de la Secretaría, presentó la metodología utilizada para relacionar cada uno de los códigos de producto y los PCN, y explicó lo siguiente:

- a. El libro mayor de ventas contiene el código de producto, el número de factura, el número de pedido y la información de este, como el grosor y el ancho normal.
- b. Mediante el uso del código de producto en el libro mayor de ventas, el grosor y ancho normal precisado en la información del pedido, logró identificar el PCN para cada transacción de venta.
- c. Por último, identificó el PCN correspondiente, utilizando el código de producto, el grosor y el ancho normales.

110. Hyundai Steel reportó ventas de exportación a México de 62 códigos identificados mediante el PCN, durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio. Sin embargo, la Secretaría no consideró en el cálculo las operaciones de lámina rolada en frío correspondientes a un PCN referente a las ventas de Hyundai Steel México a su cliente directo relacionado, conforme se indica en el punto 143 de la presente Resolución. Presentó el significado de cada uno de los dígitos que conforman el PCN de producto por tipo (bobinas laminadas en frío o lámina cruda), entre los que se observan el nombre del producto, espesor y ancho, características de calidad, entre otros. Además, señaló la descripción de las especificaciones de calidad de producto.

#### **ii Precio de exportación a partes no relacionadas**

111. Hyundai Steel proporcionó todas las ventas de exportación a México del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio. Asimismo, indicó que proporcionó los documentos necesarios para respaldar las transacciones reportadas para cada tipo de canal de distribución.

112. La Secretaría analizó y valoró las facturas comerciales y su documentación anexa. Asimismo, corroboró los datos registrados de cada una de las facturas comerciales en la base de datos presentada por Hyundai Steel.

#### **iii Determinación**

113. Conforme a los artículos 39 y 40 del RLCE la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado en dólares por tonelada para 28 códigos identificados mediante el PCN que Hyundai Steel exportó a México a partes no relacionadas, en el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio. La Secretaría precisa que 7 de esos 28 códigos presentan ventas a partes no relacionadas de Hyundai Steel y Hyundai Steel México. La ponderación refiere a la participación relativa del volumen de venta de cada código de PCN de lámina rolada en frío en el volumen total del producto exportado a México. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción, con fundamento en el artículo 51 del RLCE.

#### **iv Ajustes al precio de exportación para partes no relacionadas**

114. Hyundai Steel señaló que proporcionó los ajustes de cada transacción de venta realizada al mercado mexicano.

115. Preciso que obtuvo todos los datos de los gastos incurridos de su sistema ERP y del detalle de las transacciones de los proveedores de servicios, facilitando los factores de asignación, así como los documentos para justificar cada ajuste.

116. Hyundai Steel propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, específicamente por concepto de costo de embalaje, gastos de crédito, gastos de manejo, flete marítimo, seguro marítimo, flete interno y gastos bancarios.

#### **1) Costo de embalaje**

117. Hyundai Steel explicó que existen tres tipos diferentes de embalaje: i) no metálico, ii) metálico, y iii) general. Señaló que acumula todos los costos y las cantidades por tipo de embalaje. Proporcionó un ejemplo de la estimación del monto y el soporte documental para el cálculo del ajuste, provenientes de su sistema contable, donde se presenta el costo unitario para cada uno de los tres tipos de embalaje mencionados.

118. La Secretaría requirió a Hyundai Steel para que proporcionara la metodología utilizada, así como las capturas de pantalla que le permitieran validar que la información se obtuvo de sus registros contables, tal como se indica en el punto 38 de la presente Resolución. En respuesta, describió la siguiente metodología:

- a. En primer lugar, recopiló la cantidad de producción específica del código de producto, los costos del material, los costos de mano de obra y los gastos generales incurridos en el centro de costos de embalaje de productos laminados en frío, durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

- b. Posteriormente, la cantidad de producción agregada y los costos de embalaje se segregaron por tipo de embalaje.
- c. Después las clasificó en tres tipos diferentes de embalaje: i) no metálico, ii) metálico, y iii) general.
- d. Por último, la cantidad de producción segregada y el costo de embalaje por código de embalaje se ponderaron promediando los tres tipos de embalaje para obtener el costo unitario de embalaje reportado.

## **2) Gastos de crédito**

**119.** Hyundai Steel proporcionó la fórmula de cálculo del ajuste en la que incluyó el plazo de pago como la diferencia en días entre la fecha de pago y la fecha de embarque, así como una tasa de interés referente al periodo.

**120.** La Secretaría le requirió para que presentara la explicación y el soporte documental que permitiera validar la tasa de interés utilizada, tal como se indicó en el punto 38 de la presente Resolución. En respuesta, Hyundai Steel proporcionó un modelo de contrato de préstamo a corto plazo, en dólares, para acreditar el tipo de interés utilizado.

**121.** Adicionalmente, Hyundai Steel proporcionó una captura de pantalla de una notificación de financiamiento del tipo de interés a corto plazo que permitió a la Secretaría validar la pertinencia de aplicar este ajuste.

## **3) Gastos de manejo**

**122.** Explicó que los gastos de manejo consisten en los de corretaje y manipulación incurridos en Corea, como los gastos de carga y de amarre, las tasas de inspección de la carga, la tasa de despacho de aduanas y el muellaje. Presentó un ejemplo del cálculo.

**123.** La Secretaría le requirió para que presentara el soporte documental que permitiera validar el ajuste propuesto y la explicación detallada de cómo obtuvo cada concepto considerado para el ajuste por gastos de manejo, es decir, gastos de inspección de carga, muellaje, gastos de carga y amarre, y tasa de despacho de aduana, tal como se señala en el punto 38 de la presente Resolución.

**124.** En respuesta, Hyundai Steel proporcionó capturas de pantalla de la factura comercial y del libro de ventas de su sistema ERP.

**125.** Explicó que los gastos de manejo para cada bobina incluyen los costos de inspección de carga, de muellaje y carga, así como el despacho de aduanas. Para calcular el ajuste por dichos gastos, estimó un costo unitario sobre la base en la que incurre para cada gasto. Posteriormente, multiplicó el monto unitario por el peso neto o el valor de factura de cada bobina en cuestión para calcular el monto del ajuste reportado. Señaló que para aquellos gastos en los que incurrió en función del peso, y no del valor de las bobinas en cuestión, se calcularon sobre la base del peso neto, porque es la cantidad declarada para cada bobina.

## **4) Flete marítimo**

**126.** Hyundai Steel proporcionó un ejemplo del cálculo y el soporte documental para el flete marítimo provenientes de su sistema contable. La Secretaría le requirió para que proporcionara la explicación detallada de los cálculos utilizados. En respuesta, Hyundai Steel explicó la metodología de cálculo para una bobina de muestra, señaló que el flete marítimo se calcula en función del peso del buque, el puerto de destino, la fábrica y la parte del equipo a la que corresponde cada bobina en cuestión y, para cada uno de los conceptos señalados, proporcionó una impresión de pantalla de su sistema contable, así como el respaldo de los cálculos.

**127.** De acuerdo con la información reportada, la Secretaría identificó que, en las operaciones de venta a partes no relacionadas, Hyundai Steel no incurrió en un gasto por seguro marítimo, por lo que dicho ajuste no fue aplicado al precio de exportación.

## **5) Seguro marítimo**

**128.** Hyundai Steel indicó que dicho gasto se reporta como el costo real en dólares, sobre la base específica de la transacción. Proporcionó un ejemplo del cálculo y el soporte documental del seguro marítimo provenientes de su sistema contable.

## **6) Flete interno**

**129.** Hyundai Steel manifestó que el ajuste por flete interno se reporta como el costo en won surcoreano, sobre la base de una transacción específica. Aclaró que el flete interno corresponde a los gastos relacionados

con el transporte del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión y se calcula en función del número de transporte, a través del rastreo del flete interno de la bobina. Para sustentar el ajuste, proporcionó un ejemplo del cálculo y los documentos que lo sustentan.

#### **7) Gastos bancarios**

**130.** Hyundai Steel señaló que reportó los gastos bancarios incurridos y asociados al pago de los títulos de crédito, como la comisión de cambio, los gastos de envío, los intereses de demora cobrados a los clientes y otros gastos varios, en su caso. Incluyó un ejemplo de cálculo proveniente de su sistema contable y el soporte documental de los gastos bancarios, donde se especifican los intereses de la negociación.

**131.** Al respecto, la Secretaría le requirió para que proporcionara una explicación de los conceptos que incluye el ajuste, así como de la metodología utilizada, tal como se indicó en el punto 38 de la presente Resolución. En respuesta, Hyundai Steel explicó que incurre en gastos bancarios asociados a las cuentas por cobrar, tales como comisión de negociación, menos gastos e intereses cobrados por depósitos tardíos de los clientes, y que estos gastos se incurren por cada operación de depósito. Como primer paso, calculó los gastos bancarios unitarios de cada operación de depósito dividiendo el importe de los gastos bancarios entre el importe del depósito. Posteriormente, los gastos bancarios unitarios se multiplicaron por el valor de la factura de cada bobina para estimar los montos bancarios declarados. Para sustentar su metodología, presentó números e información de facturas comerciales, pesos netos, hojas de cálculo y capturas de pantalla de los depósitos correspondientes.

#### **v Determinación**

**132.** De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el precio de exportación por los conceptos de embalaje, gastos de crédito, gastos de manejo, flete marítimo, flete interno y gastos bancarios con base en la metodología y pruebas que aportó Hyundai Steel. Respecto al ajuste por concepto de gastos de crédito, la Secretaría calculó el plazo de pago a partir de la diferencia de días entre la fecha de la factura y la fecha de pago.

**133.** Para los ajustes al precio de exportación reportados en won surcoreano, la Secretaría utilizó el tipo de cambio a dólar que reporta la empresa Seoul Money Brokerage en su página de Internet <http://www.smbbs.biz/Eng/ExRate/StdExRate.jsp>, información proporcionada por Hyundai Steel y que fue corroborada por la Secretaría. Para ello, consideró la fecha de factura. La Secretaría también observó que, en dicha página de Internet, se indica que la empresa Seoul Money Brokerage tiene el derecho oficial de calcular y anunciar los tipos de cambio básicos del won surcoreano frente a las principales monedas extranjeras, por lo que la Secretaría confirmó la validez de la información presentada.

#### **vi Precio de exportación reconstruido**

**134.** Hyundai Steel explicó que exportó una parte del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión a su empresa subsidiaria Hyundai Steel México, ubicada en México. En ese sentido, manifestó que reportó el precio de exportación reconstruido con base en el precio de la lámina rolada en frío objeto de examen de vigencia y de la revisión y con el precio de dicha lámina cuando fue transformada por Hyundai Steel México, al revenderse por primera vez a un comprador independiente en México. Asimismo, proporcionó información y documentación pertinente relacionada con el precio de exportación reconstruido.

**135.** Hyundai Steel indicó que Hyundai Steel México es un importador vinculado y un transformador ulterior del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, por lo que reportó el precio de exportación reconstruido.

**136.** Proporcionó la cantidad y el valor de las reventas al primer cliente no relacionado durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio, que obtuvo sobre la base del PCN, proporcionando la clave de codificación del producto para Hyundai Steel y la descripción del producto para Hyundai Steel México.

**137.** Hyundai Steel exportó lámina rolada en frío a Hyundai Steel México, empresa que la revende o lleva a cabo una transformación menor y vende los productos resultantes como *skelps* (hojas más delgadas), *sheets* (hojas) o *blanks* (lámina cortada a forma). Algunas de las bobinas de lámina rolada en frío exportadas a Hyundai Steel México permanecen en el inventario. Así, las bobinas de lámina rolada en frío exportadas por Hyundai Steel y los productos transformados, posteriormente vendidos por Hyundai Steel México, tienen códigos de producto diferentes, y pueden relacionarse por el número de bobina.

**138.** Hyundai Steel manifestó que Hyundai Steel México vendió el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión a clientes no relacionados. Indicó que reportó todos los gastos incurridos en las ventas para la reconstrucción del precio de exportación y proporcionó las explicaciones para las metodologías de asignación aplicadas a los gastos incurridos y, por lo tanto, de cada ajuste realizado.

139. La Secretaría requirió a Hyundai Steel para que presentara en una única base de datos la trazabilidad completa de las ventas desde que el productor Hyundai Steel le vende a Hyundai Steel México y este al primer cliente no relacionado; que incluyera una columna en la que identificara, para cada operación, si el producto vendido por Hyundai Steel México corresponde a bobina laminada rolada en frío o productos transformados; y que reportara el número de bobina para cada transacción, tal como se indicó en el punto 38 de la presente Resolución.

140. En respuesta, presentó evidencia de las ventas de Hyundai Steel México al cliente final y la vinculación de esta con la orden de su libro de ventas. Proporcionó una sola base de datos que muestra las ventas de Hyundai Steel México al cliente final no relacionado y detalló que para vincular las ventas se debe considerar el número de bobina, para lo cual agregó en la misma base de datos la información al respecto.

141. En el mismo requerimiento, la Secretaría solicitó a Hyundai Steel que reportara los términos y condiciones de venta que se dieron entre Hyundai Steel, Hyundai Steel México y la venta al primer cliente no relacionado, con el sustento documental correspondiente para la muestra de facturas propuesta, así como el costo del proceso de transformación de la mercancía para cada código de producto vendido a su cliente no relacionado, como se señaló en el punto 38 de la presente Resolución.

142. Como respuesta, agregó a la base de datos los diferentes términos y condiciones de las ventas entre Hyundai Steel y Hyundai Steel México, así como los de las ventas entre Hyundai Steel México y el primer cliente no relacionado y los documentos para cada una de las ventas de la muestra presentada. Referente a otros costos de fabricación, manifestó que dicho costo corresponde a los importes reflejados en el costo unitario del costo de fabricación ulterior por código de producto, ajustado en función del volumen de ventas. Presentó el sustento correspondiente a su sistema contable y la metodología de cálculo.

#### **vii Determinación**

143. De conformidad con los artículos 2.3 del Acuerdo *Antidumping*, 35 de la LCE y 50 y 61, fracción II del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación reconstruido para 33 códigos, identificados mediante el PCN, a partir de las ventas de Hyundai Steel México a sus clientes no relacionados durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio. La Secretaría puntualiza que 7 de esos 33 códigos presentan ventas a partes no relacionadas, tal como se indica en el punto 113 de la presente Resolución. Para dicho cálculo, la Secretaría excluyó las ventas de Hyundai Steel México a su cliente directo relacionado, correspondientes a un código de producto, debido a que no se contó con elementos suficientes para realizar la reconstrucción del precio a partir de un producto distinto al que es objeto de examen de vigencia y de la revisión.

144. Para calcular el precio de exportación reconstruido, la Secretaría correlacionó las operaciones de importación de Hyundai Steel México con las operaciones de exportación de Hyundai Steel, a través de los PCN. Como resultado, la Secretaría reconstruyó el precio para 40 códigos identificados mediante el PCN, tal como se indica en el punto inmediato anterior de la presente Resolución.

145. Para la reconstrucción del precio, la Secretaría consideró 73.21% del volumen total de las ventas de Hyundai Steel a Hyundai Steel México, ya que 24.61% corresponde a inventarios (producto no vendido), 1.50% a ventas de Hyundai Steel México a su empresa relacionada conforme al punto 143 de la presente Resolución y 0.67% a chatarra derivada de la transformación de la lámina rolada en frío.

#### **viii Deducciones al precio de exportación reconstruido**

146. Hyundai Steel presentó deducciones al precio de venta al primer cliente no relacionado en México por concepto de ajuste de facturación, gastos de garantía, flete interno para los clientes, seguro interno, otros costos de fabricación, gastos generales de venta, financieros y utilidad, flete interno, gastos en aduana y gastos de manejo del producto objeto del presente procedimiento.

##### **1) Ajuste de facturación**

147. Hyundai Steel señaló que Hyundai Steel México emite facturas comerciales para los ajustes de facturación a sus clientes, y los ajustes de facturación para bobinas específicas se muestran como importes positivos con cantidad cero. Al respecto, proporcionó un ejemplo del cálculo proveniente de su sistema contable, así como el soporte documental.

148. La Secretaría requirió a Hyundai Steel para que demostrara que este ajuste cumple con lo establecido en el artículo 54 del RLCE, es decir, que es incidental a la venta y forma parte del precio, tal como se señaló en el punto 38 de la presente Resolución. Al respecto, Hyundai Steel señaló que este ajuste refleja variaciones en el precio una vez emitida la factura. Esto se debe a cambios en las condiciones macroeconómicas, como la fluctuación de los precios del petróleo y a otros factores externos considerables. Aclaró que estos ajustes no son determinados únicamente por Hyundai Steel México, sino que se fijan cuando

Hyundai Steel México y su cliente final están de acuerdo. El precio puede aumentar o disminuir después de haber facturado, y de ahí que se emitan notas de crédito o débito.

## **2) Gastos de garantía**

**149.** Hyundai Steel explicó que hubo reclamaciones de calidad por la lámina rolada en frío durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio. En ese sentido, precisó que los gastos de garantía se calculan mensualmente, por lo cual, calculó el coeficiente del gasto de garantía para un cliente que solicitó una reclamación de calidad dividiendo todos los pagos por reclamaciones de calidad por el importe total de ventas durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio. Al respecto, proporcionó un ejemplo del cálculo proveniente de su sistema contable, así como facturas de venta y facturas de gastos de garantía.

## **3) Flete interno para los clientes**

**150.** Hyundai Steel indicó que Hyundai Steel México entrega productos de procesamiento ulterior a sus clientes y, por lo tanto, se tiene que erogar un gasto por concepto de flete interno. Al respecto, proporcionó un ejemplo del cálculo proveniente de su sistema contable, así como una nota de entrega, una factura de carga y un documento sobre las especificaciones del transporte.

## **4) Seguro interno**

**151.** Hyundai Steel explicó que, cuando Hyundai Steel México entrega productos procesados a sus clientes, se incurre en el seguro interno. Al respecto, proporcionó un ejemplo del cálculo proveniente de su sistema contable, así como una nota de entrega, una factura de carga y un documento sobre las especificaciones del transporte.

## **5) Otros costos de fabricación**

**152.** Hyundai Steel aclaró que Hyundai Steel México importa y procesa el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión en *skelps* (hojas más delgadas), *sheets* (hojas) o *blanks* (lámina cortada a forma). Posteriormente, Hyundai Steel México revende el producto procesado.

**153.** Hyundai Steel calculó y reportó el costo de fabricación sobre la base del producto procesado y se basa en los costos de mano de obra y los gastos generales de fabricación para los productos procesados. Presentó un ejemplo del cálculo y una captura de pantalla de su sistema SAP.

**154.** La Secretaría requirió a Hyundai Steel una explicación detallada de la metodología utilizada para reportar el costo de fabricación, tal como se indicó en el punto 38 de la presente Resolución. En su respuesta, reiteró que el costo de fabricación reportado se calculó multiplicando el costo unitario por tonelada de fabricación por el volumen de ventas, para cada código de producto.

## **6) Utilidad y gastos generales**

**155.** Hyundai Steel reportó la utilidad del precio de exportación reconstruido y los gastos generales de Hyundai Steel México como un ajuste al precio de exportación reconstruido. Al respecto, proporcionó un ejemplo de cálculo y una impresión de pantalla del soporte documental de las utilidades, gastos de venta, generales y administrativos y gastos financieros del precio de exportación reconstruido de Hyundai Steel México durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

## **ix Gastos de internación**

### **1) Flete interno**

**156.** Hyundai Steel señaló que, por fletes internos, consideró todos los gastos relacionados con el transporte del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, desde el almacén hasta el puerto. Al respecto, proporcionó un ejemplo del cálculo y facturas de dicho servicio.

**157.** La Secretaría le requirió para que presentara, de manera detallada, cómo relacionó la factura presentada con la bobina correspondiente, tal como se señaló en el punto 38 de la presente Resolución. Señaló que el flete interno implica la consolidación y el transporte conjunto de varias facturas, lo que da lugar a la emisión de una única factura. De acuerdo con la metodología de cálculo, proporcionó detalles de las facturas, incluida información como el peso, el tipo de transporte, los precios unitarios por tipo de transporte, los gastos calculados y el importe final que permiten verificar la correlación de la bobina y factura señaladas.

### **2) Gastos en aduana**

**158.** Hyundai Steel explicó que las aduanas mexicanas cobran algunas tarifas que se pueden apreciar en el pedimento de importación del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión. Al respecto, proporcionó un pedimento de importación, el cual utilizó como soporte para un ejemplo del cálculo.

### 3) Gastos de manejo

159. Hyundai Steel indicó que, cuando Hyundai Steel México importa el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, incurre en gastos de corretaje y de manejo. Al respecto, proporcionó una factura de corretaje relacionada con la factura de muestra del proveedor, la cual utilizó como soporte para un ejemplo del cálculo.

160. Al respecto, la Secretaría requirió a Hyundai Steel para que explicara como obtuvo el monto de este ajuste y que incluyera los detalles que permitieran relacionar la factura presentada en la hoja de cálculo con la finalidad de permitir a la Secretaría replicar el ejercicio, tal como se indica en el punto 38 de la presente Resolución. Para dar respuesta a lo solicitado, Hyundai Steel proporcionó las listas detalladas de gastos, precios unitarios, unidades de cálculo y los importes calculados para cada gasto, y explicó que estas tareas de manejo se consolidan y procesan juntas, abarcando múltiples facturas.

#### x Determinación

161. Con fundamento en los artículos 2.3 y 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 35 y 36 de la LCE, 50, 53 y 54 del RLCE, la Secretaría calculó el precio de exportación reconstruido de la lámina rolada en frío conforme a los gastos de garantía, flete interno para clientes, seguro interno, otros costos de fabricación, utilidad y gastos generales en los que incurrió Hyundai Steel México en la venta al primer cliente no relacionado, así como los gastos de aduana, gastos de flete, gastos de manejo y Derecho de Trámite Aduanero, en adelante DTA.

162. Respecto al ajuste por DTA, la Secretaría observó que en la base de datos se reporta dicho ajuste, por lo que determinó considerarlo en el cálculo, ya que corresponde al cobro que se realiza por la presentación del pedimento en la aduana.

163. La Secretaría determinó no deducir al precio de exportación reconstruido el ajuste de facturación, debido a que Hyundai Steel no proporcionó elementos suficientes que demuestren que dicho ajuste cumple con lo establecido en el artículo 54 del RLCE, tal como le fue solicitado, no sustentó su argumento relativo a que las variaciones en el precio se deben a cambios en la fluctuación de los precios del petróleo y "otros factores externos considerables", no aclaró cuáles son esos otros factores externos ni demostró cómo dichos cambios en variables macroeconómicas que inciden en los gastos por facturación, son incidentales a la venta y forman parte del precio, tal como lo requiere el artículo 54 del RLCE.

164. Para obtener el precio a nivel ex fábrica, la Secretaría correlacionó cada una de las ventas que reconstruyó con los ajustes al precio de exportación conforme al PCN que reportó Hyundai Steel. Calculó el monto de los ajustes en dólares por tonelada. Los ajustes que aplicó son los descritos en los puntos 117 a 131 de la presente Resolución.

#### c. POSCO

165. POSCO manifestó que es fabricante integrado de acero y que produce y comercializa una gama completa de productos de acero en Corea y en varios mercados de exportación, incluido México. Añadió que fabrica bobinas y lámina rolada en frío, producto objeto de examen de vigencia y de la revisión. Agregó que tiene cinco compañías relacionadas involucradas en las exportaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión a México.

166. Manifestó que, en las ventas de exportación a México, durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio, utilizó dos canales de distribución, uno a partir de exportación directa y el otro a través de empresas distribuidoras. Para estos, aseguró que los precios y términos de venta a los clientes relacionados y no relacionados no son diferentes, pues determina los precios y términos mediante la negociación con los clientes, respecto de las condiciones de mercado y el precio de la materia prima. Afirmó que no considera la relación con el cliente para determinar el precio de venta o los plazos.

167. Aportó un diagrama que describe el flujo de las exportaciones a México, mostrando cómo están involucradas cinco de sus compañías relacionadas en la distribución del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, señalando la actividad de sus empresas relacionadas que son participantes en las exportaciones a México conforme a lo siguiente:

- a. Posco México, productor de acero galvanizado que compra las bobinas crudas —*full hard*— a POSCO, y que utiliza como insumo para producir el acero galvanizado, producto diferente a la mercancía objeto de examen de vigencia y de la revisión.
- b. Posco MPPC, ubicada en México, es una empresa que compra el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión a POSCO para revenderlo o procesarlo mediante los procesos de corte o cizallamiento.
- c. Posco International Corporation, ubicada en Corea, es una empresa comercializadora que compra la mercancía objeto de examen de vigencia y de la revisión a POSCO y la exporta a México.

- d. Posco International America, ubicada en los Estados Unidos de América, en adelante los Estados Unidos, es una empresa comercializadora que compra la mercancía objeto de examen de vigencia y de la revisión a Posco International y lo exporta a México.
- e. Posco International México, ubicada en México, es solo una empresa comercializadora que compra el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión fabricado por POSCO y la revende en el mercado mexicano.

**168.** POSCO afirmó que no tiene ningún acuerdo escrito con ningún importador mexicano y no exportó el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión a México a través de otros países.

**169.** Explicó que cuenta con una empresa subsidiaria, de su total propiedad, que es la encargada de la logística y fue quien proporcionó los servicios de transporte y almacenamiento relacionados con las ventas de productos de acero laminado en frío, tanto para el mercado interno como para los mercados de exportación.

**170.** POSCO aclaró que, en las ventas en su mercado interno, únicamente cuenta con un canal de distribución de ventas directas a clientes relacionados y a clientes no relacionados.

**171.** Por su parte, la Secretaría requirió a POSCO para que explicara cómo se determinan los precios de venta entre POSCO y sus empresas relacionadas a las que vendió el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, y que aplicara un ajuste por comercialización a las ventas realizadas a través de todas sus empresas relacionadas, tal como se indicó en el punto 39 de la presente Resolución.

**172.** En su respuesta, indicó que los precios de venta y términos de venta de POSCO a los clientes relacionados no son diferentes de los aplicados a sus clientes no vinculados, porque los precios y condiciones de venta finales de POSCO se determinan mediante negociación con los clientes, sobre una base de transacción, conforme a las condiciones del mercado, el precio de la materia prima y los gastos directos. Por tal motivo, aseguró que no existe margen de comercialización en las reventas y no hubo ningún acuerdo sobre el margen fijo entre POSCO y sus clientes relacionados.

**173.** POSCO aplicó ajustes de utilidad a las ventas de exportación a México que realizó a través de sus empresas relacionadas. Aportó el margen de utilidad real, calculado sobre la base de transacción específica durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio para Posco International Corporation y Posco International America. Asimismo, afirmó que no pagó comisiones a los clientes relacionados, por separado.

**174.** Como se señaló en el punto 148 de la Resolución Preliminar, la Secretaría se percató de que POSCO no presentó documentación soporte, como el conocimiento de embarque, carta porte o soporte documental que sustentara la logística de distribución de los productos vendidos a México. Sin embargo, en la etapa final del procedimiento, a efecto de dar cumplimiento a lo solicitado por la Secretaría, POSCO proporcionó el conocimiento de embarque de cada una de las facturas incluidas en la muestra de operaciones de exportación, y señaló que, a través de las facturas fiscales y las facturas fiscales detalladas, se pueden verificar los gastos logísticos.

**175.** Asimismo, en el punto 149 de la Resolución Preliminar, la Secretaría precisó que en el diagrama de flujo aportado por POSCO hay varios canales de distribución y facturación a partir de sus empresas vinculadas. Sin embargo, no explicó el proceso de facturación a lo largo de su sistema de distribución y no presentó las facturas comprendidas entre las ventas de sus empresas vinculadas en toda la cadena de suministro de las ventas del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión a México.

**176.** En la etapa final del procedimiento, POSCO atendió los requerimientos de la Secretaría para aclarar y complementar la información y pruebas referentes a códigos de producto, precio de exportación y al valor normal que son descritos en la presente Resolución.

#### **i Códigos de producto**

**177.** POSCO explicó que utiliza un sistema ERP con el cual define el producto individual mediante un "código de artículo real", código de 15 dígitos, para fines contables. Aseveró que utiliza los códigos de artículo en el curso normal de sus actividades comerciales, por ejemplo, en su libro mayor de inventario. Afirmó que los códigos de producto cumplen con las especificaciones relativas al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión.

**178.** Aseguró que tiene un solo sistema de codificación de productos, tanto para el mercado interno como para los mercados de exportación, lo que significa que productos idénticos se identifican mediante los mismos códigos de producto en cada mercado.

**179.** La Secretaría se percató de que no presentó información acerca de cuáles son los códigos de producto similares a los exportados a México. Al respecto, requirió a POSCO para que indicara las características físicas y químicas relevantes para considerarlos como códigos de producto idénticos o

similares, si dichos elementos impactan en los costos de producción y precios finales de venta, y aportara una correlación de códigos de producto exportados a México con los idénticos o similares vendidos en el mercado interno, tal como se refirió en el punto 39 de la presente Resolución.

**180.** Asimismo, requirió a POSCO para que, en el caso de los códigos de productos similares, presentara la información, metodología y pruebas para aplicar un ajuste por diferencias físicas, asegurándose de que hubiera en el mercado interno ventas de códigos de producto idénticos o similares que cumplieran con el criterio de suficiencia, de conformidad con la nota 2 al pie de página del artículo 2 del Acuerdo *Antidumping*, o propusiera una metodología alternativa del cálculo del valor normal.

**181.** En respuesta, POSCO reiteró que mantiene sus propios códigos de producto y registra el costo de producción para cada código de producto. Agregó que calcula el costo por cada componente (material, mano de obra y otros gastos generales) y el costo fijo para cada centro de costo, basándose en el código de producto individual. Indicó que el precio de venta se determina mediante negociación con el cliente, pero la perspectiva de ventas de POSCO debe considerar el costo de producción, y esto influye en la determinación del precio de venta.

**182.** Aseguró que es razonable la comparación de precios entre las exportaciones a México y las ventas al mercado interno con base en el código del producto. Aseveró que los códigos de producto que se exportaron a México y para los cuales existieron ventas al mercado interno, se emparejaron y compararon de manera idéntica. Afirmó que el costo de producción es el mismo por código de producto.

**183.** Añadió que existen códigos de producto que se exportaron a México, de los cuales no se registraron ventas en el mercado interno. Advirtió que, para esos casos, comparó el precio de exportación con el valor reconstruido a partir del costo de producción, más una utilidad razonable de POSCO.

**184.** Proporcionó una base de datos que enlista en columnas los códigos de producto idénticos, los similares y otra de aquellos códigos de producto que son aplicables para el valor reconstruido, porque el código de producto no se vende en el mercado interno.

**185.** Para reportar el código de producto similar, analizó los productos por especificación y espesor de acero para los productos exportados a México, señalando que son los factores principales para definir el costo de producción. Después de determinar la especificación y el espesor de cada código de producto exportado a México, enumeró el código de producto similar que tiene la misma especificación y espesor en las ventas al mercado interno.

**186.** Asimismo, proporcionó la metodología para determinar el código de producto similar. Aportó un modelo de producto instruido por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, en adelante DOC por las siglas en inglés de Department of Commerce, de la revisión *antidumping* de los productos laminados en frío procedentes de Corea, y presentó el soporte documental de las páginas pertinentes del cuestionario del DOC.

## **ii Precio de exportación y precio de exportación reconstruido**

**187.** Para acreditar el precio de exportación, así como el precio de exportación reconstruido, POSCO presentó cinco bases de datos en las que reportó sus transacciones de venta individuales, las ventas a sus empresas vinculadas y el precio de exportación reconstruido con base en el precio al que revenden las mercancías importadas en México las tres empresas vinculadas: Posco MPPC, Posco International México y Posco México.

**188.** Señaló que existe una diferencia de tiempo entre las exportaciones de POSCO y las ventas de los importadores. Por lo tanto, solo incluyó las ventas de los importadores que se corresponden directamente con las exportaciones de POSCO durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

**189.** La Secretaría analizó la información y encontró diferencias en valor y volumen en cada una de las bases, por lo cual requirió a POSCO la presentación de una sola base de datos con toda la trazabilidad, desde que POSCO vende el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, así como a los intermediarios vinculados, hasta la venta al primer cliente no relacionado, y para que reportara los distintos términos y condiciones de venta que se dieron entre los diversos canales de distribución reportados por POSCO hasta la venta al primer cliente no relacionado, tal como se indica en el punto 39 de la presente Resolución.

**190.** En respuesta, POSCO proporcionó una base de datos en la que combinó el precio de exportación y el precio de exportación reconstruido de tres de sus importadores vinculados. Afirmó que dicha base incluye toda la información de los anexos presentados en su respuesta a los formularios de examen de vigencia y de revisión, tanto para el precio de exportación como para el precio de exportación reconstruido. Agregó que,

para facilitar la comprensión, añadió algunos campos en la primera parte de la base para determinar el vendedor final, el precio de venta final y todos los gastos pagados por cada parte relacionada.

**191.** Reportó el precio de reventa al primer cliente no vinculado por Posco International Corporation, Posco International America y Posco MPPC. Reiteró que Posco México no revende los productos laminados en frío que importa, sino que los utiliza como materia prima en la producción de productos de acero galvanizado, los cuales no son producto objeto de este procedimiento. Al respecto, afirmó que adjuntó las facturas de venta y la lista de envío diario.

**192.** La Secretaría analizó la base de datos y encontró que POSCO exportó a México 876 códigos de producto, de los cuales 543 corresponden a *Full Hard Coil* y 333 a *Cold Rolled Coil*. La base de datos única contiene tres bases del precio de exportación reconstruido para Posco International Corporation, Posco México y Posco MPPC, y el precio de exportación de POSCO.

**193.** Derivado de un análisis del diagrama de flujo del sistema de distribución, la Secretaría se percató de que hay varios canales de distribución y facturación; por ejemplo, hay operaciones en las cuales, en un canal participaron al menos cuatro de las cinco empresas vinculadas, mientras que en otro canal intervinieron tres de las cinco empresas relacionadas, y finalmente en otro canal hay distribución entre dos de las cinco empresas relacionadas.

**194.** La Secretaría observó en la base de datos que, para calcular el precio de exportación, POSCO dedujo un monto ajustado para cada una de sus cinco empresas vinculadas. No obstante, solo presentó tres bases de datos correspondientes al precio de exportación reconstruido, y para poder reconstruir el precio de exportación son necesarias las bases de datos de las cinco empresas relacionadas.

**195.** En la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría indicó que POSCO no presentó las facturas; en su lugar presentó una lista de envío diario, la cual indica que existe una factura, el número de la factura y la fecha en la que se facturó. Adicionalmente, no aportó las facturas de todo el sistema de distribución expresado en el diagrama de flujo de las exportaciones a México.

**196.** En la etapa final del procedimiento, POSCO explicó que sus empresas relacionadas actúan como comercializadoras y aseguró que describió con detalle las rutas de distribución. Preciso que, en las transacciones en las que se vende a una empresa comercializadora en Corea, POSCO no emite ninguna factura comercial, sino una factura fiscal detallada. Explicó que la lista de envío diario actúa como una factura adicional, al proporcionar información detallada por número de pedido y fecha de envío.

**197.** POSCO manifestó que la información proporcionada, tanto en su respuesta a los formularios de examen de vigencia y de revisión como en su respuesta al requerimiento, constituye la información de sus ventas, precios y condiciones y aseguró que es la información que permite a la Secretaría calcular el precio de exportación a México. Aseguró que, en la etapa final del procedimiento, proporcionó toda la información necesaria para que la Secretaría calcule el precio de exportación.

**198.** POSCO aseguró que, en su respuesta a los formularios de examen de vigencia y de revisión, presentó las pruebas relacionadas con el conocimiento de embarque y carta porte que sustentan la logística de distribución de los productos vendidos a México. Aclaró que, en la etapa preliminar, no presentó el conocimiento de embarque, ya que lo consideró innecesario debido a que no contiene el costo de transporte.

**199.** En la etapa final aportó el conocimiento de embarque de las facturas de exportación proporcionadas como muestra de sus operaciones. Afirmó que los gastos logísticos fueron verificados a través de las facturas fiscales y las facturas fiscales detalladas y, por lo tanto, aseguró que el señalamiento de la Secretaría del punto 148 de la Resolución Preliminar, referente a que no presentó documentación que respaldara la logística de distribución de los productos vendidos a México, no tiene sustento.

**200.** Con relación al proceso de facturación, POSCO manifestó su desacuerdo con lo señalado en los puntos 149 y 150 de la Resolución Preliminar, respecto de que no explicó el proceso de facturación a lo largo de su sistema de distribución y que tampoco proporcionó facturas de las ventas entre sus empresas vinculadas en toda la cadena de suministro de las ventas a México. Señaló que en su respuesta a los formularios de examen de vigencia y de revisión, proporcionó un diagrama sobre los canales de distribución de exportación y una explicación de las complejas rutas empleadas a través de las empresas. Añadió que incluyó los precios de venta de las empresas relacionadas, lo que facilita la identificación del precio al primer cliente no relacionado.

**201.** Puntualizó que las facturas suelen incluir varias bobinas y no hay información detallada sobre el producto para cada bobina, razón por la cual POSCO proporcionó las listas de envío diarias para cada transacción de venta, ya que estas contienen información detallada como números de pedido, fechas de envío, especificaciones del producto, pesos e importes de ventas. Aseguró que para el caso de las ventas a

través de su empresa relacionadas Posco International, proporcionó una muestra de facturas en su respuesta al requerimiento.

**202.** Explicó que las empresas relacionadas de POSCO actúan como comercializadoras y aseguró haber descrito con detalle las rutas de distribución. Con relación a la base de datos del precio de exportación y precio de exportación reconstruido, POSCO agregó nuevos campos en los datos para ayudar a entender qué empresas relacionadas participaron en cada transacción y qué documentos de venta generó cada empresa.

**203.** Aportó la explicación de los documentos de venta por ruta de exportación. Mencionó que algunos de los canales de distribución no estaban incluidos en la muestra de las facturas de exportación, motivo por el cual aportó una muestra adicional, en la etapa final del procedimiento.

**204.** En relación con lo descrito el punto 168 de la Resolución Preliminar, donde se señaló que solo se presentaron tres bases de datos correspondientes al precio de exportación reconstruido, y para poder reconstruir el precio de exportación son necesarias las bases de datos de las cinco empresas relacionadas, POSCO considera que esta conclusión es resultado de un malentendido. Explicó que en su respuesta a los formularios de examen de vigencia y de revisión no presentó la base de datos de Posco International Corporation, ni la de Posco International America, pero incluyó el precio de venta y los gastos de estas dos empresas en la base de datos de POSCO.

**205.** Afirmó que presentar seis bases de datos separadas, incluyendo a POSCO, complicaría la comprensión y los cálculos. Además, la Secretaría solicitó en su requerimiento una base de datos única para todas las ventas y todos los gastos incurridos por cada empresa vinculada, por lo que en respuesta POSCO proporcionó los datos de exportación como una única base de datos, incluidos los precios de venta y todos los gastos de cada una de las empresas: POSCO, Posco International Corporation, Posco International America, Posco México, Posco MPPC y Posco International México. No obstante, aportó las bases de datos de Posco International Corporation y Posco International America, así como la base de datos única con información detallada sobre las ventas de dichas empresas. Aseguró que no cambió el precio de exportación reconstruido entre la base de datos única presentada en su respuesta al requerimiento y la presentada en esta etapa de la investigación.

**206.** POSCO aseguró que el precio de exportación reconstruido utiliza el precio al cliente no vinculado, por lo cual consideró innecesarias las facturas entre empresas relacionadas, y afirmó que para el caso de las ventas a través de su empresa relacionada Posco International Corporation, proporcionó una muestra de facturas en su respuesta al requerimiento.

**207.** Asimismo, en relación con el punto 169 de la Resolución Preliminar, en el que se indicó que la lista de envío diario no es una factura, POSCO aclaró que las únicas facturas de venta de exportación que emite son aquellas en donde realiza la venta directamente a México.

**208.** Señaló que las facturas suelen incluir varias bobinas y no hay información detallada para cada bobina, por lo que proporcionó las listas de envío diarias para cada transacción de venta, reiterando las características destacadas de este documento en el punto 201 de la presente Resolución.

**209.** POSCO proporcionó una explicación de los documentos de venta por ruta de exportación, y aclaró que en las transacciones en las que el fabricante vende a una empresa comercializadora en Corea, no emite factura comercial, reiterando lo expuesto en el punto 196 de la presente Resolución.

**210.** De la misma manera, POSCO afirmó que proporcionó las facturas fiscales de la empresa de transporte, así como las facturas fiscales detalladas y los comprobantes contables. Agregó que, incluso en los casos en que los gastos se pagaron a empresas relacionadas, proporcionó los pagos a empresas de transporte no relacionadas. Mencionó que algunos de los canales de distribución no estaban incluidos en la muestra de las facturas de exportación, por lo cual aportó una muestra adicional.

**211.** Asimismo, en relación con la base de datos única del precio de exportación y precio de exportación reconstruido, POSCO indicó que añadió nuevos campos para mejor comprensión de las empresas relacionadas que participaron en cada transacción y qué documentos de venta generaron cada una de ellas.

**212.** Por otro lado, para las ventas de POSCO que se realizan entre partes relacionadas y su logística de ventas considerando empresas afiliadas, para servicios como el transporte, el manejo de mercancía y la comercialización, Ternium manifestó que POSCO únicamente se limitó a indicar que todas esas operaciones se hicieron a precios de mercado, sin proporcionar la información completa que respalde el gasto ni los términos de este. Ternium afirmó que POSCO incurrió en una serie de evasiones y contradicciones que demuestran su falta de cooperación, que entorpecen el procedimiento.

**213.** Añadió que la Secretaría deberá realizar su análisis para validar que POSCO demostró la trazabilidad de las ventas entre los clientes relacionados y el cliente final no relacionado; que los precios ajustados en aduana de las diferentes empresas relacionadas de POSCO sean de mercado; que el precio de exportación

reconstruido considera el precio de venta al primer cliente no relacionado a nivel ex fábrica; y que el precio de exportación reconstruido incluye el costo de transformación.

**214.** En la etapa final, la Secretaría requirió a POSCO para que aclarara diversos aspectos relacionados con la base de datos y el volumen; que explicara la trazabilidad de las ventas efectuadas por POSCO hasta el primer cliente no relacionado en México; el detalle metodológico, cálculos y la descripción de dicha trazabilidad; proporcionara una muestra adicional de facturas de venta de exportación en las que incluyera la venta de POSCO hasta el primer cliente no relacionado; y que aportara el soporte documental, tal como la factura comercial, lista de empaque, conocimiento de embarque, facturas VAT, por las siglas en inglés de *Value Added Tax*, y comprobantes de pago que demostraran que se liquidó el valor total de cada factura comercial de las ventas efectuadas a clientes relacionados y no relacionados, tal como se indicó en el punto 57 de la presente Resolución.

**215.** En respuesta al requerimiento de información, POSCO aseguró que es la responsable del cargo del flete externo. Además, señaló que hay dos razones por las que reportó dos volúmenes diferentes en su base de datos. Aclaró que, aunque POSCO exportó el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión a su cliente vinculado durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio, el vendedor vinculado no lo revendió al cliente no relacionado durante dicho periodo, motivo por el cual, POSCO reportó la cantidad de ventas en la primera columna y reportó cero en la segunda columna.

**216.** Por otro lado, señaló que Posco International America revendió ciertas transacciones de la mercancía objeto de examen de vigencia y de la revisión, después de un procesamiento adicional. Debido a esto, hay una diferencia entre la cantidad exportada por POSCO y la cantidad vendida por la empresa vinculada. Finalmente, aclaró cuál es el volumen y la columna para considerar para los cálculos del precio de exportación y precio de exportación reconstruido. Adicionalmente, generó una columna en las bases de datos para identificar las facturas solicitadas.

**217.** Respecto de la solicitud de la trazabilidad de las ventas efectuadas por POSCO hasta el primer cliente no relacionado en México, la metodología, los cálculos y la descripción detallada de cómo realizó la trazabilidad en la base de datos, POSCO señaló que reportó la base de datos en relación con el número de la bobina.

**218.** Añadió que cada bobina producida y vendida tiene un número único de bobina —número de producto— y el número de pedido de POSCO. Explicó que el número de bobina y el de pedido de POSCO se encuentran en la base de datos, con lo cual se vinculan las ventas de cada cliente relacionado. Afirmó que los clientes relacionados también mantienen el número de pedido que emplea POSCO, o bien, la información de la bobina de los productos comprados a POSCO y revendidos a sus clientes, y aseguró que a partir de esto fue posible que POSCO reportara una base única de datos sobre la base de la bobina.

**219.** Explicó que el número de bobina producido y vendido por POSCO se registra como el número de bobina de compra de Posco México, y aun cuando este fabrica un producto de acero galvanizado y lo vende, POSCO puede rastrear el producto de Posco México mediante una bobina de entrada, que es la bobina vendida por POSCO.

**220.** Señaló que proporcionó las facturas de venta de exportación solicitadas por la Secretaría, y que aportó la lista de envío diario, certificado de prueba de molino, factura fiscal, factura fiscal detallada, factura comercial, lista de empaque, conocimiento de embarque, certificado de origen, permiso de exportación, factura de venta, pedimento de importación y recibo de pago realizado por POSCO, a clientes relacionados y no relacionados. Señaló los documentos que aportó de acuerdo con cada canal de distribución: POSCO-Posco México, POSCO-Posco International Corporation-Posco International America, POSCO-Posco International Corporation-Posco International America-Posco MPPC, POSCO-Posco International Corporation-Posco International México, y POSCO-Posco International Corporation-Posco MPPC.

**221.** Indicó que las ventas finales de las muestras seleccionadas en el canal de distribución POSCO-Posco International Corporation-Posco MPPC son en realidad únicamente ventas entre POSCO y Posco International Corporation. Es decir, Posco MPPC no vendió durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

**222.** La Secretaría analizó la base de datos única proporcionada por POSCO y observó que reportó sus transacciones de venta individuales del precio de exportación y las operaciones de venta a sus empresas vinculadas Posco International Corporation, Posco International America, Posco México, Posco MPPC y Posco International México.

**223.** La Secretaría correlacionó las operaciones de exportación de la empresa productora exportadora POSCO con las operaciones de venta a sus empresas vinculadas, a partir del número de la bobina. Además,

comparó la documentación aportada por POSCO con la base de datos única del precio de exportación, sin encontrar diferencias.

**224.** En referencia a las listas de envío diario y a los argumentos de POSCO señalados en los puntos 207 y 208 de la presente Resolución, respecto de la Resolución Preliminar, la Secretaría reitera lo señalado en el punto 169 de la Resolución Preliminar, al determinar que dicho documento no es una factura comercial. Sin embargo, en la etapa final POSCO atendió el requerimiento formulado por la Secretaría, y presentó los documentos señalados en el punto 205 de la presente Resolución.

**225.** En relación con los argumentos presentados por Ternium, la Secretaría advierte que tal como fue señalado en los puntos anteriores de la presente Resolución, POSCO atendió el requerimiento de la Secretaría, y presentó la información y pruebas, a partir de lo cual validó la base del precio de exportación única.

### **iii Determinación**

**226.** La Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado para los 876 códigos de producto exportados a México, en dólares por kilogramo, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39, 40 y 61, fracción II del RLCE, a partir de la información y metodologías proporcionadas por POSCO.

### **iv Ajustes al precio de exportación y deducciones al precio de exportación reconstruido**

**227.** En la etapa preliminar, de acuerdo con lo señalado en el apartado del precio de exportación, POSCO proporcionó una base de datos en la que integró las ventas de exportación y el precio de exportación reconstruido. Presentó ajustes por los siguientes conceptos: ajuste por facturación, embalaje, gastos de crédito, gastos por garantías y asistencia técnica, gastos por manejo de productos, flete externo, flete interno. En relación a las deducciones para sus distintos canales de distribución, presentó los siguientes conceptos: ajuste por facturación, gastos de manejo del producto, flete externo, gastos por seguros externos, gastos de transporte internos, gastos generales, administrativos y financieros, utilidad, gastos por embalaje a las ventas del primer cliente no relacionado, gastos por flete en las ventas al primer cliente no relacionado, gastos de procesamiento, gastos por flete de la frontera a la bodega, gastos por seguro de la frontera, gastos aduanales, otros gastos (muellaje).

**228.** Al respecto, la Secretaría le requirió para que presentara la metodología y el soporte documental que sustentara cada uno de los ajustes propuestos, tanto para el precio de exportación como para el precio de exportación reconstruido, y que explicara si existe un porcentaje pactado entre la empresa relacionada encargada de la logística y POSCO, tal como se señaló en el punto 39 de la presente Resolución.

**229.** En su respuesta, POSCO afirmó haber presentado todas las facturas de venta, la lista de envío diario, el certificado de prueba del molino, las hojas de cálculo y todos los documentos de soporte para cada ajuste incurrido. Asimismo, señaló que comparó los gastos reales de flete externo pagados por POSCO con los gastos reales de flete externo pagados por su empresa relacionada encargada de la logística a compañías navieras no relacionadas sobre una base de transacción específica, y aseguró que no hay porcentaje acordado para gastos de flete externo entre POSCO y la citada empresa relacionada encargada de la logística. Adicionalmente, POSCO aclaró que el INCOTERM, por las siglas en inglés de *International Commercial Terms*, de la base de datos es CFR y no CNF como lo señaló.

**230.** En la etapa final, POSCO aportó la documentación requerida por la Secretaría para sustentar los ajustes y deducciones presentados en la base de datos única, aportó facturas de servicios como fletes de la aduana a la bodega, otros gastos, seguros y almacenaje, capturas de pantalla de su sistema contable, metodología y hojas de trabajo con los cálculos efectuados para cada uno de los ajustes y deducciones propuestas.

### **v Ajustes al precio de exportación**

#### **1) Ajuste por facturación**

**231.** POSCO reportó el ajuste de precio, es decir, ajuste de facturación, durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio para las ventas de exportación a México. Indicó que este ajuste del precio refleja cambios en el precio del pedido inicial. Presentó la metodología que utilizó para determinar el monto correspondiente a dicho ajuste.

**232.** POSCO explicó que las cantidades con signo opuesto al ajuste de precios efectivamente realizado son uno de los ajustes que se deducirían del valor de la factura de ventas para el cálculo del precio de exportación. Los importes negativos de los ajustes de precios incurridos suponen la disminución de los ingresos, por lo que deben considerarse como gastos. Las cantidades positivas de ajuste de precio incurridos significan un aumento en los ingresos, por lo que deben tratarse como gastos negativos.

#### **2) Gastos de crédito**

**233.** POSCO reportó los gastos de crédito usando una factura de venta incurrida en dólares. Para ello, calculó el periodo real entre la fecha de la factura de venta, es decir, igual a la fecha de envío desde la última instalación bajo el control de POSCO y la fecha de recepción del pago del cliente.

**234.** Además, POSCO utilizó el promedio de la tasa a corto plazo durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio. Presentó la tasa de interés a corto plazo.

### **3) Gastos por garantías y asistencia técnica**

**235.** POSCO indicó que el gasto de garantía reportado refleja el monto real de la garantía que pagó a sus clientes. Proporcionó la metodología y un ejemplo para obtener el monto reportado con base en una transacción.

**236.** POSCO explicó que los clientes reclaman garantías por diversas razones. Ejemplo de ello es cuando un cliente presenta una reclamación por un producto recibido diferente al que pidió. Una vez que se presenta una reclamación, POSCO inspecciona el producto y, cuando determina que es responsable del objeto de la reclamación, reembolsa el monto del daño al cliente.

**237.** Manifestó que cuando recibe una reclamación de un cliente, realiza una investigación para determinar si la reclamación es válida. Si procede la reclamación, POSCO negocia con el cliente una compensación basada en el informe de investigación.

### **4) Gastos por manejo de productos**

**238.** POSCO reportó los gastos de maniobra incurridos sobre la base de una transacción específica. Proporcionó capturas de su sistema contable, hojas de cálculo, y las facturas de gastos efectuados con su empresa relacionada.

**239.** Señaló que generalmente paga los gastos de manipulación a su empresa de logística relacionada, dependiendo de los términos de venta. POSCO afirmó que reportó los gastos de tramitación realmente incurridos en cada venta para cada transacción específica.

### **5) Gastos de flete externo**

**240.** Durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio, POSCO incurrió en gastos de flete externo. Proporcionó la documentación muestra para los gastos de dicho ajuste, como capturas de pantalla de su sistema contable, hojas de cálculo y las facturas de los gastos.

**241.** POSCO explicó que utilizó a la empresa de logística relacionada para los servicios de transporte externo.

**242.** La Secretaría requirió a POSCO para que aclarara si existe un porcentaje pactado con la empresa relacionada y, de ser el caso, que presentara el soporte documental y el monto correspondiente. Como respuesta, POSCO manifestó que, de acuerdo con la información que presentó, comparó los gastos reales de flete externo pagados por POSCO con los gastos reales de flete externo pagados por la empresa de logística a compañías navieras no relacionadas sobre una base de transacción específica, porque no hay porcentaje acordado para gastos de flete externo entre POSCO y la empresa relacionada.

### **6) Gastos de flete interno**

**243.** POSCO señaló que la mercancía objeto de examen de vigencia y de la revisión exportada a México fue producida en las plantas de POSCO, en Gwangyang o Pohang, y se envió generalmente desde el puerto de Gwangyang o Pohang, respectivamente.

**244.** Explicó que, en general, cuando la mercancía sujeta a examen de vigencia y de la revisión se produjo en Pohang o Gwangyang, no se incurrió en gastos de flete interior, porque los puertos están ubicados en las instalaciones de fabricación de POSCO. Sin embargo, para varias transacciones, POSCO reporta los gastos de flete interno, debido a que los productos fabricados en sus plantas fueron embarcados a diferentes puertos de exportación. Proporcionó un ejemplo de facturas del flete.

**245.** Señaló que, para los servicios de transporte interno, utilizó a una empresa de logística relacionada. Para justificar el carácter de plena competencia de los gastos de flete interno pagados a su empresa relacionada proporcionó el análisis en condiciones de plena competencia.

## **vi Deducciones**

### **1) Posco International Corporation**

#### **(a) Ajuste por facturación**

**246.** Reportó el ajuste de precio durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio para las ventas de exportación a México. Proporcionó la metodología empleada para calcular el ajuste e información adicional expuesta en los puntos 231 y 232 de la presente Resolución.

**(b) Gastos por manejo de productos**

247. Señaló que, generalmente, paga los gastos de manipulación a su empresa de logística relacionada, dependiendo de los términos de venta. Afirmó que reportó los gastos de tramitación realmente incurridos en cada venta para cada transacción específica. Para sustentar lo anterior, presentó capturas de pantalla con hojas de cálculo y las facturas de gastos efectuadas con su empresa relacionada.

**(c) Gastos de flete externo**

248. Explicó que utilizó una empresa de logística relacionada para los servicios de transporte externo. Proporcionó la documentación muestra para los gastos de dicho ajuste.

**(d) Gastos por seguros externos**

249. Reportó los gastos de seguros externos reales pagados a una compañía de seguros no relacionada, de acuerdo con los términos de entrega acordados con su cliente. Presentó la metodología de cálculo requerida por la Secretaría.

**(e) Gastos de flete interno**

250. Reportó el gasto de flete interno que realmente pagó a la empresa logística relacionada en cada venta para cada transacción específica. Presentó las hojas de cálculo, las facturas de gastos y la metodología de cálculo de la asignación del gasto.

**(f) Gastos generales, administrativos y financieros**

251. Reportó los gastos generales, administrativos y financieros para la empresa durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

**(g) Utilidad**

252. Indicó que el beneficio se calculó con base en la empresa. Proporcionó la hoja de trabajo con el margen de utilidad real calculado sobre la base de transacción específica durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

**2) Posco International America****(a) Otros gastos**

253. En su respuesta a los formularios de examen de vigencia y de revisión, POSCO indicó que reportó los gastos pagados para cada una de sus empresas relacionadas. Consideró como otros gastos, al flete marítimo, seguro marítimo, flete interno, manejo y honorarios de corretaje. Aclaró que en los casos en que los gastos fueron incurridos en el mismo buque o camión, el gasto unitario lo calculó de la manera en que los gastos totales se dividieron por la cantidad total enviada. Al respecto, presentó las facturas de los gastos y la metodología de asignación de los cálculos efectuados.

**(b) Gastos generales y financieros**

254. En su respuesta a los formularios de examen de vigencia y de revisión, POSCO señaló que reportó los gastos generales y administrativos y los gastos de financiamiento de Posco International America. Explicó que calculó los gastos para el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio. Al respecto, aportó las hojas de trabajo que muestran el cálculo de los gastos.

**(c) Utilidad**

255. Presentó la hoja de cálculo con la utilidad con base en la información de la empresa relacionada.

**3) Posco México****(a) Reembolso y bonificaciones al primer cliente no relacionado**

256. POSCO explicó que, durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio, Posco México hizo ajustes de precios, es decir, ajustes de facturación para sus ventas al primer cliente no relacionado. Estos ajustes en los precios reflejan cambios en el precio del pedido inicial. Presentó la hoja de trabajo con los cálculos.

**(b) Gastos por embalaje a las ventas al primer cliente no relacionado**

257. Reportó este ajuste con base en los costos de cada tipo de embalaje, para cada venta. Proporcionó una lista del tipo de embalaje y el cálculo de sus costos asociados por unidad. Determinó el ajuste por embalaje multiplicando la cantidad de ventas por el costo de embalaje unitario. Aportó la metodología de

cálculo, así como documentos de respaldo para los costos de embalaje para cada muestra de factura seleccionada.

**(c) Gastos por flete a las ventas al primer cliente no relacionado**

258. Indicó que reportó el gasto de flete interno que pagó a la empresa de logística, en que realmente incurrió en cada venta para cada transacción específica. Presentó la metodología de cálculo de la asignación de los gastos y las pruebas para las facturas requeridas por la Secretaría.

**(d) Gastos de procesamiento**

259. Señaló que su empresa relacionada Posco México, le compra las bobinas *full hard* a POSCO. Explicó que con el *full hard*, POSCO México produce el acero galvanizado que no es el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, por lo que genera montos relacionados con el procesamiento. Añadió que POSCO México reportó los costos de procesamiento adicionales, como el uso de zinc (submaterial utilizado para el galvanizado). Aportó la hoja de trabajo con los cálculos de procesamiento adicionales para cada código de producto en la base de datos y un ejemplo de cálculo.

**(e) Gastos generales de venta y administración**

260. Explicó que reportó los gastos generales de venta y administración que se utilizan para el proceso de transformación de las bobinas. Señaló que calculó los gastos generales y administrativos para el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio. Aportó la hoja de trabajo con los cálculos.

**(f) Gastos financieros**

261. Señaló que reportó los gastos financieros que se utilizan para el proceso de transformación de las bobinas y el procesamiento. Señaló que calculó los gastos financieros para el periodo de revisión. Aportó la hoja de trabajo con los cálculos.

**(g) Margen de utilidad**

262. POSCO señaló que su empresa relacionada calculó la utilidad con base en su propia información. En respuesta al requerimiento, indicó que proporcionó el margen de utilidad real calculado sobre la base de transacción específica durante el periodo de revisión para Posco México, mismo que presentó en hoja de trabajo con los cálculos.

**(h) Gastos por flete de la frontera a la bodega**

263. Explicó que, en los casos en que los gastos incurridos se hayan efectuado en el mismo camión, calculó el gasto unitario dividiéndolo entre la cantidad total enviada. Aportó la metodología de cálculo, con ejemplos de las facturas.

**(i) Gastos por seguro de la frontera a la bodega**

264. Explicó que en los casos en que los gastos incurridos se hayan efectuado en el mismo camión, calculó el gasto unitario, dividido entre la cantidad total enviada. Aportó la metodología de cálculo.

**(j) Gastos aduanales**

265. Explicó que en los casos en que los gastos incurridos se hayan efectuado en el mismo buque o camión, calculó el gasto unitario, dividiéndolo entre la cantidad total enviada. Aportó la hoja de trabajo con el cálculo y ejemplos de las facturas.

**(k) Otros gastos (muellaje)**

266. Explicó que en los casos en que los gastos incurridos se hayan efectuado en el mismo buque, calculó el gasto unitario, dividiéndolo entre la cantidad total enviada. Aportó la hoja de trabajo con el cálculo.

**4) Posco MPPC**

**(a) Gastos por embalaje a las ventas del primer cliente no relacionado**

267. Reportó este ajuste con base en los costos de cada tipo de embalaje, para cada venta. Proporcionó una lista del tipo de embalaje y el cálculo de sus costos asociados por unidad. Determinó el ajuste por embalaje multiplicando la cantidad de ventas por el costo de embalaje unitario. Aportó la metodología de cálculo, así como los costos de embalaje para cada muestra de factura seleccionada.

**(b) Gastos por flete en las ventas al primer cliente no relacionado**

268. Señaló que tiene control sobre todos sus gastos con base en el número de la factura y así los registra en su sistema contable. Todas las facturas relacionadas con gastos se emiten a favor de su empresa relacionada Posco MPPC y esta las reporta.

**(c) Gastos de procesamiento**

269. En su respuesta a los formularios de examen de vigencia y de revisión, POSCO indicó que el concepto por procesamiento refiere al corte longitudinal y el corte de bobinas. Explicó que Posco MPPC compra la mercancía objeto de examen de vigencia y de la revisión a POSCO y luego la revende con su posterior procesamiento, como el corte longitudinal y el corte de bobinas. Presentó las hojas de trabajo con el cálculo propuesto.

**(d) Gastos generales de venta y administración**

270. POSCO indicó que reportó los gastos generales de venta y administración de su empresa relacionada, los cuales fueron calculados para el periodo de revisión. Presentó las hojas de trabajo con los cálculos.

**(e) Gastos financieros**

271. POSCO indicó que reportó los gastos financieros de su empresa relacionada, los cuales fueron calculados para el periodo de revisión. Presentó las hojas de trabajo con los cálculos.

**(f) Margen de utilidad**

272. Para calcular el margen de ganancias real sobre una base de transacción específica, calculó el monto a nivel ex fábrica deduciendo todos los gastos pagados por esta empresa y los gastos generales de venta y administración del valor de la factura de ventas. Luego la ganancia real se deriva de la diferencia entre el monto a nivel ex fábrica y el valor de la factura de venta. Después de eso, divide la ganancia real total de Posco MPPC entre el valor total de la factura de venta de esta empresa. Aportó la hoja de trabajo con el cálculo.

**(g) Gastos por flete de la frontera a la bodega**

273. Explicó que en los casos en que los gastos incurridos se hayan efectuado en el mismo camión, calculó el gasto unitario, dividiéndolo entre la cantidad total enviada. Aportó la hoja de trabajo.

**(h) Gastos por seguro de la frontera a la bodega**

274. Explicó que en los casos en que los gastos incurridos en las ventas se hayan efectuado en el mismo camión, calculó el gasto unitario, dividiendo el gasto entre la cantidad total enviada. Aportó la hoja de trabajo con el cálculo.

**(i) Gastos aduanales**

275. Explicó que en los casos en que los gastos incurridos en las ventas se hayan efectuado en el mismo buque, calculó el gasto unitario, dividiendo el gasto entre la cantidad total enviada. Aportó la hoja de trabajo con el cálculo.

**(j) Otros gastos (muellaje)**

276. Explicó que en los casos en que los gastos incurridos en las ventas se hayan efectuado en el mismo buque, el gasto unitario se calculó dividiendo los gastos totales entre la cantidad total enviada. Presentó la hoja de trabajo con los cálculos.

**5) Posco International México****(a) Reembolsos y bonificaciones al primer cliente no relacionado**

277. POSCO explicó que, durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio, Posco International México hizo ajustes de precios, es decir, ajustes de facturación para sus ventas de exportación. Estos ajustes en los precios reflejan cambios en el precio del pedido inicial. Señaló que mantiene la lista de transacciones originales a las que se refiere el ajuste de precios. Presentó la hoja de trabajo con el cálculo.

**(b) Gastos por flete en las ventas al primer cliente no relacionado**

278. Explicó que en los casos en que los gastos incurridos se hayan efectuado en el mismo camión, calculó el gasto unitario, dividido entre la cantidad total enviada. Aportó la hoja de trabajo con el cálculo.

**(c) Gastos de venta y administración**

279. Reportó los gastos generales, administrativos y financieros e indicó que los gastos se calculan para su empresa relacionada para el periodo de examen de vigencia y revisión de oficio. Presentó la hoja de trabajo con el cálculo.

**(d) Margen de utilidad**

280. Para calcular el margen de ganancias real consideró el monto a nivel ex fábrica deduciendo todos los gastos pagados por esta empresa y los gastos generales de venta y administración del valor de la factura de

ventas. El margen de utilidad real es la diferencia entre el monto a nivel ex fábrica y el valor de la factura de venta. Posteriormente dividió la ganancia real total de Posco International México entre el valor total de la factura de venta de esta empresa. Proporcionó la hoja de trabajo con el cálculo.

#### **(e) Otros gastos**

**281.** Aclaró que en los casos en que los gastos incurridos ocurrieron en el mismo buque o camión, el gasto unitario se calcula de la manera en que los gastos totales se dividen por la cantidad total enviada. Presentó la hoja de trabajo con el cálculo.

#### **vii Determinación**

**282.** Conforme a lo dispuesto en los artículos 2.3 y 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 35 y 36 de la LCE, 50 y 54 del RLCE, la Secretaría aplicó los ajustes y deducciones a las ventas realizadas por POSCO a sus clientes relacionados y no relacionados.

**283.** En particular para POSCO, ajustó por los conceptos de ajuste por facturación, crédito, gastos por garantías, gastos por manejo de productos, flete externo y flete interno.

**284.** A las ventas realizadas por Posco International Corporation se aplicaron los conceptos de ajuste por facturación, gastos de manejo del producto, flete externo, gastos por seguros externos, gastos de transporte interno, gastos generales, administrativos y financieros y utilidad.

**285.** A Posco International America se aplicaron los conceptos por otros gastos, gastos generales y financieros y utilidad.

**286.** Con relación a Posco México se dedujeron los conceptos de reembolsos y bonificaciones al primer cliente no relacionado, gastos por embalaje a las ventas del primer cliente no relacionado, gastos por flete en las ventas al primer cliente no relacionado, gastos de procesamiento, gastos generales de venta y administración, gastos financieros, margen de utilidad, gastos por flete de la frontera a la bodega, gastos por seguro de la frontera, gastos aduanales y otros gastos (muellaje).

**287.** En relación con Posco MPPC se dedujeron los conceptos por gastos por embalaje a las ventas del primer cliente no relacionado, gastos por flete en las ventas al primer cliente no relacionado, procesamiento, gastos generales de venta y administración, gastos financieros, margen de utilidad, gastos por flete de la frontera a la bodega, gastos por seguro de la frontera a la bodega, gastos aduanales y otros gastos (muellaje).

**288.** Finalmente, a Posco International México se dedujeron los conceptos de reembolsos y bonificaciones al primer cliente no relacionado, gastos por flete en las ventas al primer cliente no relacionado, gastos de venta y administración, margen de utilidad y otros gastos.

**289.** Sin embargo, en relación con el ajuste por concepto de embalaje de la base de datos de POSCO, la Secretaría determinó no aplicarlo, en virtud de que este concepto forma parte del costo de producción y su inclusión en el producto es una práctica que no depende de si se realiza la venta o no, motivo por el cual no es procedente ajustar el precio de exportación, de acuerdo con lo establecido en el punto 430 de la presente Resolución.

## **2. Valor normal**

### **a. Ternium**

#### **i Precios internos en Corea**

**290.** Ternium manifestó que, de conformidad con lo establecido en el artículo 2.2 del Acuerdo *Antidumping*, los precios de la lámina rolada en frío en el mercado interno de Corea pudieran no encontrarse en el curso de operaciones comerciales normales, por lo cual, el valor normal debe calcularse mediante la metodología de valor reconstruido, más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general, así como por concepto de beneficios.

**291.** Para acreditar el valor normal, Ternium manifestó que se allegó de dos cotizaciones para el mercado interno en Corea de lámina rolada en frío de la consultora MEPS International, Ltd., en adelante MEPS International, para los meses de junio y septiembre de 2023, los cuales ajustó a fin de llevarlos al periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio, así como por diferencias físicas, grado y dimensión. Al respecto, señaló que es la mejor información disponible, ya que publicaciones como el CRU International, Ltd., Metal Expert, LLC o S&P Global Platts no reportan precios al mercado interno específicos para la lámina rolada en frío originaria de Corea. Agregó que MEPS International es un proveedor independiente y líder mundial de datos e información sobre el mercado del acero que ofrece una visión única y competitiva de los precios, la producción y el consumo del acero mundial.

**292.** La Secretaría requirió a Ternium para que presentara las publicaciones de MEPS International Steel Review para cada uno de los meses del periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio y que acompañara las capturas de pantalla a fin de validar su información, tal como se indicó en el punto 36 de la presente Resolución.

**293.** En respuesta, Ternium señaló que las referencias de precios en el mercado interno de Corea proporcionadas en su respuesta a los formularios de examen de vigencia y de la revisión de oficio, tienen como fuente los ejemplares de MEPS *International Steel Review* proporcionados de manera gratuita por dicha empresa y que, a efecto de llevar los precios obtenidos al periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio, se ajustaron aplicando el Índice de Precios al Productor de tiras de acero laminado en frío, publicado por el Servicio de Información Estadística de Corea, KOSIS, por el acrónimo en inglés de Korea Statistical Information Service, y por diferencias dimensionales y de grado de acero.

**294.** Agregó que también es de su conocimiento que MEPS International publica su reporte MEPS International Steel Review de manera mensual y que este se envía a sus suscriptores activos. Asimismo, manifestó que no tiene contratada suscripción alguna con la consultora MEPS International.

**295.** Indicó que, en ánimo de colaborar en la medida de sus posibilidades y con el objetivo de que la Secretaría cuente con más información de los precios de venta en el mercado interno de Corea, Ternium se dio a la tarea de gestionar la suscripción al MEPS International Steel Review, así como a la información histórica. En la etapa final del procedimiento, presentó las bases de datos completas obtenidas a través de suscripción para el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio, incluyendo precios tanto de lámina rolada en frío como de lámina rolada en caliente.

**296.** Ternium presentó los correos electrónicos y la documentación relacionada con la suscripción al MEPS International Steel Review para respaldar la información de precios utilizada en su análisis. La Secretaría pudo validar que MEPS International Steel Review es una fuente confiable y reconocida, cuya metodología se basa en la recopilación de datos a través de diálogos directos con participantes del mercado, garantizando la precisión de sus reportes de precios del acero.

**297.** A partir de los precios de la lámina rolada en frío en el mercado interno coreano, Ternium propuso ajustes por diferencias físicas a los precios proporcionados, en particular por grado de acero y dimensiones. Para acreditarlo, presentó un documento con información de ArcelorMittal, referente a los precios de acero laminado en frío. Estos datos incluyen variaciones de precios según el grado de acero y las dimensiones del producto. Para calcular los ajustes, Ternium utilizó promedios de los valores asociados a los distintos grados de acero y dimensiones. La Secretaría validó la información presentada y consideró que la metodología aportada respalda los ajustes propuestos por diferencias físicas.

#### **ii Operaciones comerciales normales**

**298.** Ternium reiteró que los precios en el mercado coreano de la lámina rolada en frío no se encuentran en el curso de operaciones comerciales normales, por lo que el valor normal debe calcularse mediante la metodología de valor reconstruido.

**299.** Presentó un análisis en el que realizó una prueba de costos, comparando los precios reportados en el mercado interno de Corea, publicado por MEPS International Steel Review, con los costos ex fábrica de producir lámina rolada en frío a partir de lámina rolada en caliente. Este análisis demostró que los precios internos reportados eran inferiores a los costos de producción estimados.

**300.** A partir de este análisis, detectó que los precios de mercado interno en Corea no permiten recuperar los costos de producción, al encontrarse por debajo de los costos de producción.

**301.** Señaló que de conformidad con el artículo 2.2.1 del Acuerdo *Antidumping*, las ventas del producto similar en el mercado interno de Corea, que se efectúen a precios inferiores a los costos unitarios, fijos y variables, de producción más los gastos generales, administrativos, de venta y de carácter general, no deberán considerarse realizadas en el curso de operaciones comerciales normales.

**302.** Al respecto, la Secretaría replicó el cálculo de los costos de producción por tipo de mercancía, comparó dicha información con los precios internos de Corea que se señalan en el punto 295 de la presente Resolución, y observó que los precios internos no se dieron en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo *Antidumping*, 31 y 32 de la LCE y 43 del RLCE.

**303.** Con base en lo descrito en el punto inmediato anterior, la Secretaría considera procedente calcular el valor normal conforme a la metodología de valor reconstruido, toda vez que, tal y como se señala en los

artículos 2.2 del Acuerdo *Antidumping* y 31 de la LCE, cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador, el valor reconstruido se podrá tomar como opción para el cálculo del valor normal.

### iii Valor reconstruido

**304.** Ternium calculó un valor reconstruido diferenciado entre producto aleado y no aleado, sumando los costos de producción, gastos generales y un margen de beneficio, proporcionando una estimación basada en los costos de transformación de la lámina rolada en caliente ajustado por diferencias físicas. Obtuvo los precios de la materia prima de la publicación MEPS International Steel Review. Para acreditar los ajustes por diferencias físicas, proporcionó los soportes y metodología señalados en el punto 297 de la presente Resolución, para el acero laminado en caliente.

**305.** Obtuvo la información sobre los gastos generales y la utilidad antes de impuestos de los estados financieros que POSCO difunde en su página de Internet, <https://www.posco-inc.com:4453/poscoinc/v3/eng/investor/s91e3000500c.jsp>. En ese sentido, calculó un promedio a partir del reporte anual consolidado de 2022 y los dos primeros trimestres de 2023. Asimismo, calculó los gastos generales a partir de los gastos administrativos y de venta y el costo de ventas. Calculó la utilidad considerando la utilidad operativa y el costo de ventas.

**306.** La Secretaría revisó la metodología de valor reconstruido propuesta por Ternium, la cual se basa en los costos de producción, gastos generales y margen de beneficio. Al analizar los soportes presentados, incluyendo los costos de la materia prima, que constituye el mayor porcentaje en la estructura de costos del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, y los gastos generales y utilidad, que provienen de información financiera de POSCO, la Secretaría considera que esta metodología es adecuada. Dado que los principales insumos y la información utilizada corresponden a Corea, la Secretaría determina que el cálculo del valor normal mediante esta metodología es razonable.

### iv Determinación

**307.** De conformidad con los artículos 2.1 del Acuerdo *Antidumping* y 31 de la LCE, la Secretaría consideró que Ternium presentó información razonable de las referencias de precios aportadas que corresponden a la publicación MEPS International Steel Review, por tipo de lámina rolada en frío, esto es, aleada y sin alea, para el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

**308.** Asimismo, a partir del análisis de la información para el ajuste por diferencias físicas, consideró pertinente la propuesta de Ternium, de acuerdo con lo establecido en los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 36 de la LCE, y 53 del RLCE.

**309.** En cuanto a la información proporcionada para los costos de producción, la Secretaría replicó el cálculo por tipo de mercancía, comparó dicha información con los precios internos de Corea que se señalan en el punto 295 de la presente Resolución, y observó que los precios internos no se dieron en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo *Antidumping*, 31 y 32 de la LCE y 43 del RLCE.

**310.** La Secretaría revisó las pruebas proporcionadas por Ternium para el cálculo valor reconstruido, y consideró razonable la estructura de costos de producción, los gastos generales y utilidad, que provienen de información financiera de POSCO, dado que los principales insumos y la información utilizada corresponden a Corea.

**311.** Sin embargo, la Secretaría consideró que en virtud de que en la etapa final del presente procedimiento contó con información emitida por la fuente primaria, determinó que no hay elementos que desvirtúen la idoneidad de la información proporcionada por los productores exportadores comparecientes para realizar el cálculo del margen de discriminación de precios individual por empresa.

### b. Hyundai Steel

**312.** Hyundai Steel proporcionó las ventas en el mercado interno de lámina rolada en frío que realizó durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio a partes vinculadas y no vinculadas. Presentó una muestra de documentos de soporte que incluye factura fiscal, detalle de la transacción y comprobante de depósito.

**313.** Para el cálculo del valor normal propuso las ventas en el mercado interno de 55 códigos identificados mediante el PCN, idénticos a los exportados a México. Sin embargo, conforme se indica en el punto 110 de la presente Resolución, la Secretaría no consideró en el cálculo las ventas de producto correspondientes a un

PCN. Para 7 códigos, identificados mediante el PCN, que no tuvieron ventas internas, Hyundai Steel proporcionó el valor reconstruido.

**314.** Por su parte, la Secretaría requirió a Hyundai Steel para que presentara facturas y documentos relacionados con las ventas que amparan dichas facturas, y que integrara el soporte documental de los ajustes propuestos en relación con las facturas solicitadas, tal como se refirió en el punto 38 de la presente Resolución. En respuesta, Hyundai Steel proporcionó una muestra de 23 facturas con su documentación soporte, tales como, información del pedido, información de envío, copia del libro de ventas de su sistema contable, factura fiscal, recibo de pago, recibo bancario, así como capturas de pantalla de su sistema interno para acreditar el descuento por pago anticipado, gasto por empaquetado, gasto por crédito y flete interno.

**315.** La Secretaría cotejó la documentación exhibida con las cifras incluidas en la base de datos de precios internos y validó cada uno de los documentos presentados por los conceptos mencionados.

**316.** Dado que el valor de la factura de venta se registró en won surcoreano, la Secretaría utilizó el tipo de cambio a dólar que reporta la empresa Seoul Money Brokerage en su página de Internet <http://www.smbiz.biz/Eng/ExRate/StdExRate.jsp>, fuente proporcionada por Hyundai Steel. Información que fue corroborada por la Secretaría. Para ello, consideró la fecha de la factura.

#### **i Determinación**

**317.** Para los 54 códigos identificados mediante el PCN, idénticos a los exportados a México, la Secretaría realizó la prueba de representatividad de las ventas internas, de conformidad con lo que señala la nota a pie de página 2 del artículo 2.2 del Acuerdo *Antidumping*. Identificó que, de los 54 códigos idénticos a los exportados a México, 2 códigos no tuvieron un volumen de ventas representativo. Derivado de lo anterior, la Secretaría encontró que 52 códigos identificados mediante el PCN, idénticos a los exportados a México presentaron volúmenes suficientes.

**318.** En consecuencia, la Secretaría calculó el valor normal de 2 códigos con el valor reconstruido.

**319.** Cabe señalar que, en el análisis de las ventas, la Secretaría, con fundamento en el artículo 32 de la LCE, excluyó de las ventas internas las transacciones que se dieron a partes vinculadas, así como las operaciones en el mercado interno que corresponde a producto con espesor de 3 mm, por no corresponder al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión.

#### **ii Ajustes al valor normal**

**320.** Hyundai Steel señaló que proporcionó todos los ajustes para cada transacción de venta reportada y aclaró que presentó ajustes de facturación, descuento por pronto pago, flete interno, manejo de producto, gastos de garantía, gastos de crédito, y costo de embalaje respecto a las ventas internas del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio. Explicó que facilitó la hoja de cálculo con el soporte documental de cada ajuste de las ventas internas presentadas.

##### **1) Ajuste de facturación**

**321.** Hyundai Steel indicó que emite facturas comerciales para los ajustes de facturación a sus clientes, y los ajustes de facturación para bobinas específicas se muestran como importes positivos con cantidad cero. Proporcionó un ejemplo del cálculo proveniente de su sistema contable, así como el soporte documental.

**322.** La Secretaría le requirió que explicara la metodología utilizada para determinar dicho ajuste. Además, que demostrara que este ajuste cumple con lo establecido en el artículo 54 del RLCE, es decir, que es incidental a la venta y forma parte del precio, tal como se refirió en el punto 38 de la presente Resolución. En respuesta, Hyundai Steel señaló que los precios de mercado estaban influenciados por factores externos como el precio de mercado de las industrias consumidoras y las drásticas subidas o bajadas del precio del petróleo. Indicó que, en algunos casos, Hyundai Steel y sus clientes negociaban precios actualizados para reflejar las condiciones del mercado. Por lo tanto, el ajuste de facturación es accesorio a la venta y forma parte del precio. Agregó que Hyundai Steel emite facturas fiscales para contabilizar los ajustes de facturación a sus clientes. Como evidencia presentó capturas de pantalla del sistema de ventas de Hyundai Steel y señaló que el ajuste de facturación no se refleja en el valor de la factura. Al respecto, se remite a lo señalado en el punto 335 de la presente Resolución.

##### **2) Descuento por pronto pago**

**323.** Hyundai Steel indicó que concedió un descuento por pronto pago. Dichos descuentos para bobinas específicas se muestran como importe negativo con cantidad cero. Al respecto, proporcionó un ejemplo del cálculo proveniente de su sistema contable, así como un comprobante de pago como soporte documental.

**324.** En este sentido, la Secretaría requirió que explicara detalladamente la metodología utilizada para determinar dicho ajuste y que proporcionara el comprobante de pago que permitiera validar la fecha de pago y así comprobar que el pago haya sido realmente efectuado. En su respuesta, Hyundai Steel señaló que estos descuentos pueden ajustarse de vez en cuando mediante negociaciones individuales entre Hyundai Steel y sus clientes del mercado interno y tienen un límite máximo. Agregó que dispone de información específica sobre las bobinas, reporta los descuentos por pronto pago para bobinas específicas en función de cada transacción. Presentó capturas de pantalla de su sistema contable. Al respecto, se remite a lo señalado en el punto 336 de la presente Resolución.

### **3) Flete interno**

**325.** Hyundai Steel especificó que el flete interno comprende todos los gastos relacionados con el transporte del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión en Corea. Proporcionó un ejemplo del cálculo y el soporte documental proveniente de su sistema contable.

**326.** La Secretaría le requirió para que presentara la metodología utilizada para la obtención del monto por dicho ajuste, tal como se indicó en el punto 38 de la presente Resolución. En respuesta, indicó que utiliza dos tipos de transporte interno: por camión y, ocasionalmente, por ferrocarril. Señaló que reportó los gastos reales de flete interno calculando el flete interno unitario por camión y multiplicando después el flete interno unitario por la cantidad de cada transacción de venta.

### **4) Manejo de producto**

**327.** Hyundai Steel mencionó que, en algunos casos, envía los productos acabados a almacenes externos antes de su envío a los clientes. Para ello, rastreó y reportó los gastos del flete interno (incluido el almacén) en función de cada transacción. Aclaró que los gastos se basan en tarifas contractuales que se determinan en función del peso total enviado, el punto de partida del envío y el destino.

### **5) Gastos de garantía**

**328.** Hyundai Steel señaló que, durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio, se produjeron reclamaciones de calidad en las ventas internas por el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión. Añadió que los gastos de garantía se calculan en función del cliente. Al respecto, calculó el coeficiente de gasto de garantía para aquel cliente que solicita una reclamación de calidad dividiendo todos los pagos por reclamaciones de calidad entre el importe total de ventas durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio. Proporcionó capturas de pantalla y hojas de cálculo provenientes de su sistema contable que muestran la estimación del coeficiente de los gastos de garantía unitarios para los clientes de productos laminados en frío.

### **6) Gastos de crédito**

**329.** Hyundai Steel reportó gastos de crédito y proporcionó los tipos de interés a corto plazo en won surcoreano. La Secretaría solicitó que presentara el soporte probatorio que permitiera validar las cifras reportadas para el cálculo de la tasa de interés, tal como se indicó en el punto 38 de la presente Resolución. En respuesta, proporcionó un modelo de contrato de préstamo a corto plazo en won surcoreano para mostrar el tipo de interés aplicado, procedente de su sistema contable.

### **7) Costo de embalaje**

**330.** Hyundai Steel explicó que existen tres tipos diferentes de embalaje: i) no metálico, ii) metálico y iii) general, y que acumula todos los costos y las cantidades por tipo de embalaje. Proporcionó un ejemplo de la estimación del costo y el soporte documental para el cálculo del ajuste proveniente de su sistema contable, donde se presenta el costo unitario para cada uno de los tres tipos de empaques mencionados.

**331.** La Secretaría requirió que proporcionara la metodología utilizada, así como las capturas de pantalla que permitieran validar que la información se obtiene de sus registros contables. En respuesta, Hyundai Steel presentó la metodología solicitada, expuesta en el punto 118 de la presente Resolución y proporcionó capturas de pantalla de su sistema ERP.

**332.** Por último, la cantidad de producción segregada y el costo de embalaje por código de embalaje se ponderaron promediando los tres tipos de embalaje para obtener el costo unitario de embalaje reportado.

**333.** Dado que los ajustes a las ventas internas se expresan en won surcoreano, la Secretaría utilizó el tipo de cambio a dólar que reporta la empresa Seoul Money Brokerage en su página de Internet <http://www.smb.sbiz/Eng/ExRate/StdExRate.jsp>, fuente proporcionada por Hyundai Steel. Dicha información fue corroborada por la Secretaría. Para ello, consideró la fecha de la factura.

### **iii Determinación**

**334.** Con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó ajustar los precios en el mercado interno por gastos de embalaje, garantía, crédito, manejo

de producto y flete interno, a partir de la información aportada por Hyundai Steel. Sin embargo, en el ajuste por concepto de crédito, calculó el plazo de pago a partir de la diferencia de días entre la fecha de la factura y la fecha de pago.

**335.** La Secretaría no consideró los ajustes de facturación y el descuento de pronto pago, debido a que Hyundai Steel no proporcionó elementos suficientes que demuestren que dichos ajustes cumplen con lo establecido en el artículo 54 del RLCE. En lo que respecta al ajuste de facturación, Hyundai Steel no proporcionó elementos que permitieran ver a la Secretaría, de acuerdo con su argumento, cómo es que los precios de mercado de la lámina rolada en frío están influenciados por factores externos como el precio de mercado de las industrias consumidoras y del precio del petróleo, y cómo las negociaciones de precios con sus clientes reflejan las condiciones del mercado. Además, Hyundai Steel manifestó que el ajuste de facturación no se refleja en el valor de la factura, por lo que la Secretaría no contó con elementos de prueba de que los gastos de facturación son incidentales a la venta y forman parte del precio, tal como lo señala el artículo 54 del RLCE.

**336.** Respecto al ajuste por descuento por pronto pago, la Secretaría no contó con elementos de prueba suficientes que demuestren que dicho ajuste es incidental a la venta y forma parte del precio, como lo señala el artículo 54 del RLCE.

#### **iv Costo de producción**

**337.** Hyundai Steel explicó que las principales materias primas consisten en mineral de hierro, carbón y chatarra de acero. Sin embargo, señaló que compró una parte insignificante de chatarra de acero a una empresa vinculada. Para sustentar su argumento, presentó un cuadro comparativo de precios de compra de chatarra de acero entre partes vinculadas y no vinculadas, así como la factura de compra de chatarra de acero a su empresa vinculada y una factura de compra de dicho insumo a una empresa no vinculada.

**338.** La Secretaría observó que, si bien, el precio unitario de la parte vinculada fue menor a los precios unitarios de no vinculados, la diferencia con el precio promedio de las partes no vinculadas es del 2% y el volumen de compra se concentró más en los proveedores no relacionados. De conformidad con el artículo 44 del RLCE, la Secretaría consideró que el precio unitario de la parte vinculada es semejante a los precios unitarios de las partes no vinculadas, por lo que consideró dicho precio en el cálculo del costo de producción.

**339.** Asimismo, señaló que reportó los gastos generales asociados al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión. Para dicho cálculo, multiplicó el costo total de producción por el coeficiente de gastos generales que se calculó basándose en el estado de resultados de la empresa, excluyendo únicamente los gastos directos de venta.

**340.** Indicó que la tonelada métrica es la unidad de medida original de la empresa, utilizada para reportar las operaciones y que los costos totales de producción de cada producto se reportaron en won surcoreano. Agregó que no dispone de información de los costos totales de producción en dólares, por lo que convirtió dichos costos en won surcoreano a dólares con el tipo de cambio medio mensual que publicó el Banco de Corea, correspondiente al mes de producción.

**341.** Hyundai Steel explicó que utilizaba el sistema ERP Oracle que combina las funciones de contabilidad financiera y de costos, y a partir de enero de 2023 comenzó a utilizar un nuevo sistema, el ERP SAP, que integra totalmente las funciones de contabilidad financiera y de costes. En ambos sistemas, utilizan el sistema de costos reales que calcula los costos reales de cada producto calculando los costos de cada proceso. Los costos reales acumulados a lo largo de los procesos para cada producto se registran en el libro de movimientos de inventario.

**342.** El costo de la materia prima se basa en el consumo real de materia prima para cada producto. Los costos de transformación, incluida la mano de obra y los gastos generales, se asignan a cada producto en función de varios factores de asignación de cada elemento de costo para cada producto. El libro de movimientos de existencias se cierra cada mes para calcular el costo de fabricación, el costo de las mercancías vendidas y el inventario final. Este valor real del costo de fabricación, el costo de las mercancías vendidas y el inventario final en el sistema de contabilidad de costos se transfiere al sistema de contabilidad financiera en el sistema ERP SAP.

**343.** Añadió que en el sistema ERP Oracle, la persona de Hyundai Steel encargada de la contabilidad de costos para cada planta, introduce manualmente el valor real del costo de fabricación, el costo de las mercancías vendidas y el inventario final en el sistema de contabilidad financiera. Para sustentar sus afirmaciones, presentó una impresión de pantalla del estado de costo de fabricación, el libro de movimientos del inventario provenientes de su sistema contable y el tipo de cambio de won surcoreano a dólares de la página de Internet de la empresa Seoul Money Brokerage <http://www.smbs.biz/Eng/ExRate/StdExRate.jsp>,

que proporciona servicios de corretaje que cubren una gama completa de instrumentos del mercado monetario y cambiario.

**344.** La Secretaría le requirió para que presentara capturas de pantalla que le permitieran validar dicha información, así como la explicación detallada de cada concepto que conforma los costos de producción, tal como se indicó en el punto 38 de la presente Resolución. En respuesta, Hyundai Steel proporcionó capturas de pantalla de su sistema contable y la metodología de cálculo para sustentar los costos de producción. La Secretaría revisó la información y la comparó con la reportada en la base de datos sin encontrar diferencias.

**345.** Hyundai Steel manifestó que no tiene gastos generales asociados al nivel del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, y calculó el coeficiente de gastos generales basándose en el estado de resultados de la empresa, excluyendo únicamente los gastos directos de la venta. Para acreditar los gastos generales y el costo financiero, aportó capturas de pantalla de su sistema contable, provenientes de su libro de movimientos de inventario y del estado de costos de fabricación mensuales.

**346.** En el caso de los gastos financieros, Hyundai Steel incluyó partidas que no están relacionadas con la actividad normal de la empresa, como los que se derivan de inversiones permanentes o a largo plazo, tales como: intereses por depósitos a plazo fijo, bonos del estado y públicos, ingresos por dividendos, ganancia por conversión de derivados, transacción de instrumentos derivados, ingresos por arrendamiento, amortización de descuento a largo plazo, amortización del descuento de obligaciones, ganancia o pérdida neta por activos financiero a valor razonable, ingresos por intereses de depósito a plazo fijo, ganancias por evaluación de bonos, pérdidas por valoración de otros derivados, entre otros.

**347.** De acuerdo con el artículo 46 fracción, VIII del RLCE, los gastos financieros deben estimarse en términos netos, excluyendo los ingresos financieros que no estén relacionados con las actividades normales de las empresas. Aunado a ello, las cuentas mencionadas anteriormente no tienen relación alguna con la producción y venta del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de la cuota compensatoria. Por lo anterior, la Secretaría excluyó tales cuentas del cálculo de los gastos financieros.

**348.** Con fundamento en el artículo 46, fracción I del RLCE, la Secretaría calculó el costo de producción por PCN, considerando la metodología e información de Hyundai Steel, con excepción de los gastos generales que se calcularon de acuerdo con las razones financieras que se determinaron en el punto inmediato anterior.

#### **v Operaciones comerciales normales**

**349.** Hyundai Steel proporcionó los precios de venta en el mercado interno ajustados y el costo de producción más los gastos generales, de venta y administrativos, para determinar si los precios de venta en el mercado interno fueron o no inferiores al costo de producción, más los gastos generales de venta. Al respecto, señaló que utilizó el método de la media mensual para el inventario de cada producto, los costos de fabricación mensuales se asignaron a todos los productos objeto de examen de vigencia y de la revisión y se facilitó tanto el costo medio ponderado mensual como el costo medio ponderado para el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio de cada código de producto. Hyundai Steel aclaró que esta información se basa en el libro de movimientos mensuales del inventario de fabricación.

**350.** La Secretaría le requirió una explicación detallada de cada concepto que conforma los costos de producción. En su respuesta, Hyundai Steel manifestó que proporcionó la información mensual sobre la producción y los costos de los productos laminados en frío y las correspondientes capturas de pantalla de su sistema contable, de su libro de movimientos de inventario y del estado de costos de fabricación mensuales. Al respecto, proporcionó un ejemplo de cálculo del costo total de producción, el cual fue replicado y validado por la Secretaría.

#### **vi Determinación**

**351.** De conformidad con los artículos 2.2.1 del Acuerdo *Antidumping* y 32 del LCE, la Secretaría identificó las ventas internas que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, al comparar los precios de las operaciones de los PCN con sus respectivos costos de producción. La Secretaría utilizó en la comparación el precio de venta ajustado por términos y condiciones de venta.

**352.** La Secretaría aplicó la prueba de ventas por debajo de costos a los 52 códigos identificados mediante el PCN, que presentaron volúmenes suficientes para determinar el valor normal, vía precios internos y que se señalan en el punto 317 de la presente Resolución, con el empleo de la siguiente metodología:

- a.** Identificó las ventas que se realizaron a precios por debajo de los costos mensuales por transacción y determinó si estas 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 PCN en el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio de la cuota compensatoria.

- b. Revisó que los precios permitieran recuperar los costos dentro de un plazo razonable que, en este caso, corresponde al periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio de la cuota compensatoria, tal como lo dispone el artículo 2.2.1 del Acuerdo *Antidumping*.
- c. Descartó del cálculo del valor normal las operaciones de venta cuyos precios no permitieron recuperar los costos promedio ponderado del periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio de la cuota compensatoria.
- d. A partir de las ventas restantes, realizó nuevamente la prueba de suficiencia que establece la nota a pie de página 2 del Acuerdo *Antidumping*.

**353.** Como resultado de la prueba descrita en el punto inmediato anterior, la Secretaría determinó que, en el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio de la cuota compensatoria, de los 52 códigos de producto identificados mediante el PCN señalados en el punto 317 de la presente Resolución, solo 49 códigos cumplieron con el requisito de suficiencia y se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio de la cuota compensatoria, por lo que consideró las ventas internas de estos códigos de PCN para el cálculo del valor normal en dólares por tonelada. En consecuencia, calculó el valor normal de 3 códigos de PCN a partir del valor reconstruido.

**354.** Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo *Antidumping*, 31 de la LCE y 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó el valor normal según el precio de venta en el país de origen para 49 códigos identificados mediante el PCN, idénticos a los exportados a México, en el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio de la cuota compensatoria.

#### **vii Valor reconstruido**

**355.** Hyundai Steel reportó los costos de producción, los gastos generales y una cantidad razonable de utilidad para calcular el valor reconstruido del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión. Agregó que proporcionó la hoja de trabajo para el cálculo de la utilidad del valor normal, especificando que calculó la utilidad de cada PCN para las ventas rentables, y que el coeficiente de utilidad se basa en la utilidad media ponderada de las ventas rentables por las cantidades vendidas para cada PCN.

**356.** La Secretaría requirió a Hyundai Steel que explicara detalladamente cómo obtuvo el coeficiente de utilidad e incluyera el soporte documental correspondiente, tal como se indicó en el punto 38 de la presente Resolución. En respuesta, señaló que comparó, en primer lugar, el costo total de producción con el precio neto en dólares por unidad de cada transacción de venta en el mercado interno para calcular el margen unitario. Agregó que, para el cálculo del importe de la utilidad y el costo total ampliado del producto, multiplicó el margen unitario y el costo total de producción por la cantidad vendida, respectivamente. A continuación, sumó el importe de la utilidad y el costo total ampliado de producción de las ventas que cumplían las siguientes condiciones: que sean ventas de productos objeto de examen de vigencia y de la revisión, ventas de PCN idénticas a las de exportación a México y ventas por encima del costo. Por último, dividió el importe de utilidad agregado entre el costo de producción total ampliado agregado para llegar al coeficiente de utilidad para el valor reconstruido.

**357.** La Secretaría calculó el valor normal para los códigos que se señalan en los puntos 313, 318 y 353 de la presente Resolución a partir del valor reconstruido, mismo que se define como la suma de los costos de producción, los gastos generales y un monto por concepto de utilidad razonable para cada uno de los códigos identificados mediante el PCN, idénticos a los que Hyundai Steel exportó a México, de conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo *Antidumping* y 31 de la LCE. Calculó los costos de producción y gastos generales, con base en la información que se señala en los puntos 347 y 348 de la presente Resolución.

**358.** La Secretaría calculó un monto de utilidad considerando la obtenida en los códigos identificados mediante el PCN en los que la opción de valor normal se estableció a partir de los precios internos, conforme a los artículos 2.2.2 del Acuerdo *Antidumping* y 46 fracción, XI del RLCE.

#### **c. POSCO**

**359.** POSCO indicó que proporcionó el valor reconstruido de cada código de producto, con base en su costo real de producción sobre el mismo código de producto reportado en el precio de exportación. Aportó una base de datos con sus ventas al mercado interno.

**360.** Por su parte, la Secretaría requirió una muestra de facturas y documentos relacionados con las ventas en el mercado interno y el soporte documental que permitiera validar los términos y condiciones de venta reportados en la base de datos; que explicara la manera en cómo determina los precios de venta entre POSCO y sus partes relacionadas, y si existe algún contrato o acuerdo; y explicara por qué dentro de sus canales de distribución no reportó las ventas de sus empresas relacionadas. En respuesta, proporcionó los documentos solicitados y reportó los términos de venta basándose en si POSCO realmente pagó los gastos de flete.

**361.** POSCO señaló que las ventas a clientes relacionados representan un porcentaje mínimo, motivo por el cual no los reportó, y afirmó que el precio de venta de POSCO y las condiciones para las ventas a sus clientes relacionados no son diferentes de los aplicados a clientes no relacionados. En este sentido, precisó que independientemente de la relación entre POSCO y sus clientes en el mercado interno, no hubo acuerdos sobre el precio de venta para las ventas en el mercado interno.

**362.** Agregó que los precios y términos de venta se determinan mediante la negociación con los clientes, sobre una base de transacción respecto de las condiciones del mercado y el precio de la materia prima, así como qué empresa corre con los gastos directos.

**363.** Aseguró que el formulario de la revisión requiere información del precio de exportación para las reventas a empresas vinculadas, pero no lo exige para el mercado interno. Asimismo, mencionó que no había ninguna pregunta que requiriera proporcionar información de las reventas de la empresa vinculada en el mercado interno, e incluso si se solicitaran dichos datos, en realidad no es necesario informar el precio de reventa porque no se utilizaría para la comparación con los productos exportados a México.

**364.** POSCO indicó que, comparando las ventas de exportación con las ventas a partes vinculadas en el mercado interno, estas representan un porcentaje mínimo, y que los precios de venta a clientes vinculados y a no vinculados tienen una ligera diferencia de más o menos 5%.

**365.** Asimismo, manifestó que reportó las ventas internas totales en won surcoreano que convirtió en dólares con el tipo de cambio que utiliza en su sistema contable. Señaló que las ventas son netas de descuentos, reembolsos y bonificaciones.

**366.** En la etapa final del procedimiento, POSCO aclaró que en su mercado interno proporciona a los clientes tres tipos de facturas: las facturas fiscales mensuales, que solo registran el peso y el monto total, el documento complementario a estas facturas fiscales, y una factura fiscal detallada que proporciona más información, pero no incluye información sobre el producto, y la factura más importante es la lista de envíos diarios, que incluye fechas de envío, números de pedido detallados, información del producto, plantas de envío, pesos y montos de ventas. Agregó que los clientes verifican la recepción de los productos solicitados utilizando esta lista. Aclaró que, a pesar del título del documento, en realidad funciona como una factura detallada del producto.

**367.** POSCO reiteró que la lista de envíos diarios incluye las líneas de pedido, el número de pedido y también distingue e indica el tamaño del producto. Por tanto, se puede relacionar con la base de datos de ventas nacionales reportada por POSCO, por la cual consideró que la lista de envíos diarios sería una prueba más idónea, al tener más información y estar desagregada. Aseguró que dicha lista en realidad debería traducirse como una factura de envío diario, debido a que muestra el nombre del producto, el número de pedido completo a 13 dígitos, la fecha de envío, la planta, la especificación, el tamaño, la cantidad y valor de las ventas.

**368.** Adicionalmente a las facturas de venta en el mercado doméstico solicitadas en el requerimiento de información de la etapa preliminar, POSCO presentó dos documentos: la factura fiscal detallada o *Tax invoice* y la factura fiscal. Aseguró que estas facturas son suficientes para demostrar las ventas en el mercado interno. No obstante, presentó una muestra adicional, y aportó la factura fiscal de una de sus empresas relacionadas y los documentos de venta de POSCO.

**369.** Añadió que en las ventas en el mercado doméstico utilizó un solo canal de comercialización, y que el proceso de venta no difiere en función del nivel de clientes, así como que no hay diferencia en el proceso de venta de POSCO a clientes relacionados y no relacionados.

**370.** POSCO señaló que con base en la información aportada en sus respuestas a los formularios de examen de vigencia y de la revisión, así como a los requerimientos de información, la Secretaría pudo haber calculado el valor normal. No obstante, proporcionó toda la información necesaria para calcular el valor normal.

**371.** Por su parte, Ternium manifestó que la Secretaría no debe aceptar precios de transferencia sin aplicar un análisis acucioso de sus niveles para determinar que efectivamente obedecen a operaciones de mercado y, en su caso, realizar los ajustes correspondientes en relación con el resto de los precios a partes no relacionadas.

**372.** La Secretaría comparó las facturas aportadas por POSCO con la base de datos de sus ventas, sin encontrar diferencias.

**373.** La Secretaría identificó en la base de datos, que POSCO realizó ventas a partes relacionadas y a partes no relacionadas. A partir de las ventas a partes no relacionadas, la Secretaría comparó los códigos de producto exportados a México con los vendidos en el mercado interno y encontró en la base de datos de valor

normal, que se realizaron ventas para 154 códigos de producto idénticos a los exportados a México. Por lo tanto, POSCO no vendió en su mercado interno 722 códigos de producto a partes no relacionadas.

**374.** En relación con los argumentos de Ternium, la Secretaría advierte, tal como lo señaló en los puntos anteriores, que para calcular el valor normal solo consideró las ventas de POSCO en el mercado interno realizadas a clientes no relacionados.

#### **i Determinación**

**375.** La Secretaría aplicó la prueba de suficiencia a los 154 códigos de producto idénticos, de conformidad con lo señalado en la nota a pie de página 2 del artículo 2.2 del Acuerdo *Antidumping*. Los resultados arrojaron que los 154 códigos de producto fueron vendidos en cantidades suficientes en el mercado interno para poder compararlos con los códigos de producto exportados a México, por lo que los consideró como opción de ventas internas en el cálculo del valor normal.

#### **ii Ajustes al valor normal**

**376.** POSCO presentó los siguientes ajustes para el valor normal: ajuste de precio, costo de embalaje, gastos de garantía, costo de crédito, gastos por manipulación de producto, gastos de transporte externo, gastos de transporte interno, gastos de almacén, descuento por pago anticipado, cargo por pago atrasado y diferencias físicas.

**377.** La Secretaría requirió a POSCO para que presentara la metodología y soporte documental de todos y cada uno de los ajustes propuestos, tal como se indicó en el punto 39 de la presente Resolución. En respuesta, POSCO proporcionó la metodología con ejemplos de documentos de respaldo.

**378.** En la etapa final del procedimiento, la Secretaría requirió a POSCO para que aclarara y presentara pruebas adicionales de ciertos ajustes, tal como se refirió en el punto 57 de la presente Resolución. En respuesta al requerimiento, POSCO aportó las políticas requeridas por la Secretaría, para soportar los ajustes por conceptos de ajustes por facturación, descuento por pago anticipado y cargo por pago atrasado. La Secretaría revisó la información, la validó y la contrastó contra la que reportó en su base de datos sin encontrar diferencias.

#### **1) Ajuste de precio**

**379.** POSCO realizó ajustes de precio para las ventas internas y precisó que estos ajustes reflejaron cambios en el precio del pedido inicial. Indicó que mantiene en sus registros contables la lista de transacciones originales a las que se refieren al ajuste de precio. Añadió que asigna el mismo número de factura para los ajustes de precio con las ventas originales para sus fines de gestión. Presentó la metodología de cálculo, capturas de pantalla de cálculos efectuados y de la lista de envío diario.

**380.** En la etapa final del procedimiento, la Secretaría requirió a POSCO para que aportara sus políticas que acreditaran la procedencia de aplicar dicho ajuste, un ejemplo para tres empresas y los elementos probatorios que acreditaran cómo se registra el ajuste en su sistema contable y cómo se asegura que corresponde al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión y al periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio, tal como se indicó en el punto 57 de la presente Resolución.

**381.** En respuesta, explicó que el ajuste de precio —facturación— ocurre por diversas razones, como fluctuaciones en los precios del mercado, según la consulta con los clientes. Añadió que, si el ajuste de facturación no es necesario, el precio de venta original no se modifica porque POSCO reportó el ajuste de facturación como cero. Indicó que, dependiendo del monto del ajuste de ventas, debe obtener la aprobación del líder de grupo o director de *marketing* para proceder con el mismo. Proporcionó su política interna.

**382.** POSCO señaló que mantiene en sus registros contables la lista de transacciones originales, es decir, el número de factura de venta y el número de bobina, a las que se refiere el ajuste de precios. Además, asignó el mismo número de factura para los ajustes de precio con las ventas originales para fines de gestión. Por lo tanto, las claves principales son el número de factura de venta y el número de bobina para rastrear el monto del ajuste de precio para transacciones de ventas individuales.

**383.** POSCO proporcionó ejemplos para tres empresas, de acuerdo con lo solicitado. Indicó que los documentos soporte incluyen una captura de pantalla de la consulta de su sistema contable, que contiene información sobre el vínculo entre la venta original y el ajuste de precio. Agregó que el valor de las ventas de POSCO para cada transacción, consiste en el valor del producto y los ingresos por flete.

#### **2) Costo de embalaje**

**384.** POSCO indicó que reportó el ajuste con base en los costos de cada tipo de embalaje para cada operación de la base de datos. Agregó que la información de las bobinas para cada transacción de ventas, así

como los tipos de empaque para cada unidad de bobina individual producida y vendida se mantiene en su sistema ERP.

### **3) Gastos de garantía**

**385.** POSCO señaló que los clientes presentan reclamos de garantía por diversas razones. Preciso que cuando recibe un reclamo de garantía de un cliente, lleva a cabo una investigación para determinar si el reclamo es válido, inspecciona el producto y determina el responsable del objeto del reclamo y, en su caso, reembolsa el monto del daño al cliente, de ser el caso, asigna números de reclamación.

**386.** Proporcionó la metodología de cálculo, capturas de pantalla de cálculos efectuados, de la lista de envío diario y de su sistema contable, así como de un certificado de molino y un certificado de prueba de fábrica.

**387.** En la etapa final del procedimiento, la Secretaría requirió a POSCO para que proporcionara las políticas que acreditaran la procedencia de aplicar dicho ajuste, así como un ejemplo para una empresa y los elementos probatorios que acreditaran cómo se registra el ajuste en su sistema contable, y cómo se asegura que corresponde al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión y al periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio, tal como se indicó en el punto 57 de la presente Resolución.

**388.** En respuesta, POSCO proporcionó su política interna para el procedimiento de reclamación, señaló que los reclamos de garantía se dan por razones diferentes. Por ejemplo, un cliente presenta una reclamación cuando el producto recibido es diferente al pedido, es defectuoso, o está fuera de las especificaciones de la certificación de la fábrica. Asimismo, refirió que, cuando recibe una reclamación de garantía de un cliente, se lleva a cabo una investigación para determinar si el reclamo es válido.

**389.** Agregó que, para llevar a cabo la investigación solicita que el cliente entregue una muestra del producto defectuoso o envía personal al sitio del cliente y emite un informe de investigación, si determina que el reclamo de garantía es válido, negocia con el cliente una compensación basada en el informe de investigación.

**390.** POSCO indicó que asigna números de reclamación de garantía para cada reclamación de garantía y refirió que, para rastrear los gastos de garantía, las claves principales son el número de reclamo de garantía y el número de bobina.

**391.** Aportó pruebas para ejemplificar los gastos de garantía para una empresa, y señaló que corresponden a gastos de venta y administración, y comisiones de ventas.

### **4) Costo de crédito**

**392.** POSCO afirmó que no tuvo préstamos a corto plazo denominados en won surcoreano durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio, motivo por el cual utilizó como tipo de interés a corto plazo la Tasa de Oferta Interbancaria de Corea, KORIBOR por el acrónimo en inglés de *Korea InterBank Offered Rate*, de tres meses, que proviene del Sistema de Estadísticas Económicas del Banco de Corea, durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

**393.** Señaló que KORIBOR es un término utilizado en el contexto del mercado monetario interbancario de Corea y representa las tasas de interés a las que los bancos de Corea se prestan entre sí al corto plazo. Añadió que este concepto es un punto de referencia clave para diversas transacciones financieras.

**394.** Asimismo, explicó que su sistema interno mantiene información sobre los registros de pago, fecha de pago y monto pagado, según el número de recibo, y que cada número de recibo está vinculado a un pago individual. POSCO generalmente mantiene información sobre los registros de pago, fecha de pago y monto pagado, y el saldo pendiente de cuentas por cobrar por cada número de cuentas por cobrar, y sobre la base de dicha información se emiten solicitudes de pago mensuales a los clientes.

### **5) Gastos de flete interno y manipulación de producto**

**395.** POSCO indicó que para las ventas en el mercado interno tiene rutas y destinos de transporte diferentes y utiliza los servicios de su empresa de logística relacionada y otros proveedores. Explicó que reportó los gastos de flete interno y gastos de manipulación efectivamente incurridos, así como los destinos de cada venta. Para soportar sus argumentos, proporcionó ejemplos con documentos de soporte.

**396.** Señaló que reportó los montos totales de los gastos de manejo y flete interno pagados por POSCO a la empresa de logística relacionada y a la empresa no relacionada.

### **6) Gastos de almacén**

**397.** POSCO indicó que incurre en gastos de almacenaje del producto en inventarios ubicados en otros lugares. Aseguró que los almacenes son un elemento esencial en la cadena de distribución y paga mensualmente los gastos de almacenaje para acopiar el producto.

**398.** Presentó la metodología de cálculo, capturas de pantalla de cálculos efectuados y de su sistema contable, así como facturas de su proveedor relacionado de logística.

### **7) Descuento por pago anticipado**

**399.** POSCO mencionó que concedió descuentos por pronto pago a determinadas ventas internas. Añadió que asigna un número de cuentas por cobrar a cada transacción de ventas, y ese número puede cubrir múltiples transacciones de ventas al mismo cliente. Explicó que en su sistema interno mantiene información sobre los registros de pago, fecha de pago y monto pagado, según el número de recibo y el cual está vinculado a un pago. Agregó que generalmente mantiene información sobre los registros de pago, fecha de pago y monto pagado y el saldo pendiente de cuentas por cobrar por cada número de cuentas por cobrar. Señaló que, con base en esta información, emite solicitudes de pago mensuales a los clientes y aplica un descuento por pago anticipado al importe de las cuentas por cobrar de cada número de cuentas por cobrar cuyo crédito se haya pagado antes de la fecha de vencimiento del pago indicada en la solicitud de pago.

**400.** Proporcionó la metodología, formulario de pedido, lista de envío diario, solicitud de pago y captura de pantalla de registro de pago.

**401.** En la etapa final del procedimiento, la Secretaría requirió a POSCO para que aportara las políticas en las que se acreditara la procedencia de aplicar el ajuste, proporcionara un ejemplo para una empresa y los elementos probatorios que acreditaran cómo se registra el ajuste en su sistema contable, y cómo se asegura que corresponde al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, y al periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio, tal como se indicó en el punto 57 de la presente Resolución.

**402.** En respuesta, POSCO presentó su política interna. Indicó que POSCO y el cliente determinan el plazo de pago —el cual está reflejado en la hoja de pedido— y el pago al cliente dentro de la fecha de vencimiento, acordado en función del plazo de pagos. Añadió que, si el cliente puede realizar pagos antes de la fecha de vencimiento acordada, se ofrecen descuentos por pago anticipado. Esto se hace a petición del cliente, quien paga el importe neto a POSCO después de deducir el importe del descuento por pago anticipado.

**403.** Explicó que asigna un número de cuenta por cobrar a cada transacción de ventas realizada en won surcoreano. Indicó que el sistema interno de POSCO mantiene información sobre los registros de pago, fecha de pago y monto pagado, en función del número de recibo. Puntualizó que cada número de recibo está vinculado a un pago individual. POSCO generalmente mantiene información sobre los registros de pago, fecha de pago y monto pagado, y el saldo pendiente de cuentas por cobrar por cada número de cuentas por cobrar. Sobre la base de dicha información, POSCO emite solicitudes de pago mensuales a los clientes.

**404.** POSCO aseguró que aplicó un descuento por pago anticipado al importe de las cuentas por cobrar de cada número de cuentas por cobrar, cuyo crédito se paga antes de la fecha de vencimiento del pago indicada en la solicitud de pago. Por lo tanto, la clave principal es el número de cuentas por cobrar, para así rastrear descuentos por pago anticipado para transacciones de ventas individuales.

**405.** Presentó documentos de respaldo para ejemplificar el descuento por pago anticipado para una empresa. Indicó que registró los descuentos en un código contable que asignó, basado en cada número de cuentas por cobrar.

### **8) Cargo por pago atrasado**

**406.** POSCO señaló que, si un cliente paga después de la fecha de vencimiento sin previo aviso, generalmente exige el pago de intereses diferidos. La fecha de vencimiento original para el pago se determina de acuerdo con el plazo de pago indicado en la hoja de pedido. Indicó que, si los pagos se realizan después de la fecha de vencimiento sin el referido aviso, se imponen cargos por pagos atrasados.

**407.** Presentó la metodología de cálculo, formulario de pedido de producto, lista de envío diario, solicitud de pago y captura de pantalla de registro de pago.

**408.** En la etapa final del procedimiento, la Secretaría requirió a POSCO para que aportara las políticas que acreditaran la procedencia de aplicar el ajuste y un ejemplo para una empresa; los elementos probatorios que acrediten cómo se registra el ajuste en su sistema contable y cómo se asegura que corresponde al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión y al periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio, tal como se refirió en el punto 57 de la presente Resolución.

**409.** En respuesta, POSCO indicó que cobra una tarifa por pago atrasado a los clientes con la aprobación del director de *marketing* o del líder del grupo. Para los clientes nacionales que solicitan una extensión de pago de al menos tres días hábiles antes de la fecha de pago programada se cobra una tarifa por pago atrasado. Aclaró que también cobra una tarifa por pago atrasado a los clientes domésticos que no cumplen con la fecha de pago original o la fecha de pago extendida.

410. POSCO aplicó un cargo por pago atrasado al monto de las cuentas por cobrar de cada número de cuentas por cobrar, cuyo crédito se paga después de la fecha de vencimiento indicada en la solicitud de pago. Por lo tanto, la clave principal es el número de cuentas por cobrar para rastrear el cargo por pago atrasado para transacciones de ventas individuales.

411. Aportó pruebas para ejemplificar la tarifa por pago atrasado para una empresa. Agregó que registró el cargo por pago atrasado en un código de cuenta contable que asignó y otros ingresos por intereses en función de cada número de cuentas por cobrar.

### 9) Diferencias físicas

412. POSCO mencionó que el ajuste por diferencias físicas proviene de la diferencia en el costo de producción del código de producto exportado a México y el código de producto similar. Indicó que seleccionó los códigos de producto de acuerdo con el nombre, la especificación, el grosor y el ancho del producto, considerando la diferencia entre los costos variables del código exportado a México y del similar vendido en el mercado interno. Señaló que, cuando se compara el código de producto exportado a México con el código de producto similar, el ajuste por diferencias físicas se agregaría en el cálculo del valor normal.

413. Proporcionó una lista de productos similares basada en el código de producto de POSCO. Indicó que el ajuste por diferencias físicas proviene de la diferencia en el costo de producción entre el código de producto exportado a México y el código de producto similar. Presentó cálculos, listas y comparativos, además de un modelo de producto instruido por el DOC para la revisión *antidumping* de los productos laminados en frío procedentes de Corea, señalado en el punto 186 de la presente Resolución.

414. Agregó que es más apropiado aplicar el valor reconstruido a partir del costo de producción y la ganancia de POSCO para los códigos de producto que no coinciden de manera idéntica, debido a que registra y calcula el costo de producción por separado para cada código de producto y también determina el precio de venta con base en dicho código de producto.

415. Por su parte, Ternium indicó que POSCO no identificó si existe algún código similar de venta en el mercado interno y directamente optó por la opción del valor reconstruido, subestimando posiblemente el valor normal contra el que deben compararse los códigos.

416. En relación con lo señalado en el punto 373 de la presente Resolución, de los 722 códigos de producto, 82 fueron vendidos a partes relacionadas. POSCO, en respuesta a requerimiento, no aportó la información y metodología para realizar un ajuste por diferencias físicas e indicó que los códigos de producto se deben de reconstruir. En este sentido, la Secretaría no contó con los elementos necesarios para realizar el ajuste y consideró la reconstrucción del valor de dichos códigos.

417. Sobre los argumentos de Ternium respecto a los códigos similares, la Secretaría advierte que, de acuerdo con lo señalado en el punto inmediato anterior, los códigos de producto que no fueron vendidos en el mercado interno se reconstruyeron.

### iii Determinación

418. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 36 de la LCE y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó los precios en el mercado interno de Corea por conceptos de facturación, gastos de garantía, costo de crédito, transporte interno y manipulación, almacenaje, descuento por pago anticipado y cargo por pago atrasado.

419. En relación con el ajuste por concepto de embalaje, la Secretaría determinó no aplicarlo, en virtud de que la Secretaría encontró dentro de la estructura de costos de POSCO, que este concepto forma parte del costo de producción, motivo por el cual la Secretaría considera que no es prudente ajustar las ventas en el mercado interno, de acuerdo con lo establecido en el punto 437 de la presente Resolución.

### iv Costos de producción

420. POSCO señaló que utiliza el sistema ERP que integra completamente los aspectos financieros y funciones de contabilidad de costos. A partir de enero de 2021, implementó un método de costeo por procesos. Explicó que todos los costos directos reales incurridos en una actividad de proceso específica se capturan en el nivel del centro de costos del proceso y para cada centro de costos directo sucesivo en el proceso de producción, el costo de producción se transfiere al centro de costos del proceso subsecuente como costo de materiales.

421. Señaló que el costo de producción del proceso de producción inicial se transfiere al siguiente proceso de producción y se reconoce como el costo de los materiales procesados, que incluye el valor inicial de la materia prima, el costo de mano de obra y los costos generales incurridos en el proceso de producción inicial.

**422.** POSCO mantiene una metodología de cálculo de costos basada en procesos. Los materiales directos, la mano de obra directa y otros costos directos cargados a los centros de costos directos reflejan los procesos de producción reales.

**423.** En relación con las materias primas compradas a partes relacionadas, aseguró que proporcionó información sobre la compra de materias primas a sus proveedores y la comparación de los precios de compra.

**424.** POSCO afirmó que no tiene cuentas o subcuentas separadas en su sistema de contabilidad financiera para distinguir las compras de empresas relacionadas y las compras de empresas no relacionadas. Aseguró que negocia con todos los proveedores en condiciones de plena competencia y sostiene que todos los precios de transferencia reflejan precios de mercado.

**425.** La Secretaría le requirió para que explicara su sistema contable y de costos, así como la metodología que utilizó para integrar la información de sus costos de producción, tal como se indicó en el punto 39 de la presente Resolución. En respuesta, POSCO argumentó que, para cada código de producto, su sistema de contabilidad de costos mantiene el costo real en el libro mayor de inventario. Añadió que reportó el costo de producción para cada código de producto durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio utilizando el costo mensual de producción de su sistema.

**426.** Proporcionó un ejemplo del cálculo de costos para un código de producción, seleccionó un código de producto con mayores ventas de exportación y luego proporcionó un desglose del cálculo de costos. Explicó que los costos de fabricación se calculan según el mes, el código de organización y el código del centro de costos. Para el cálculo de costos proporcionó el seguimiento del costo real desde los productos terminados hasta los insumos de materia prima (mineral de hierro, carbón) por cada proceso de producción. Señaló que es razonable utilizar el valor reconstruido para los códigos de producto vendidos a México en los que no existen ventas al mercado interno de códigos idénticos. Proporcionó una lista de productos con códigos similares que podrían coincidir con los códigos de producto exportados a México. Añadió que cada código de producto tiene un costo de producción diferente que se refleja principalmente en la especificación y el espesor. Aclaró que la razón es que la especificación del acero tiene una composición química diferente, lo que genera diferentes costos de material. Además, el espesor es el principal componente que influye en el producto, y generalmente consta de especificaciones de aceros similares y un rango de espesor similar. Afirmó que, por las razones anteriores, fija el costo de producción por cada código de producto y registra el costo en su sistema de contabilidad.

**427.** Explicó en su respuesta al formulario, que no reportó el costo de producción de algunos códigos de producto, debido a que no se produjeron durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio, sino antes de dicho periodo. Indicó que, para calcular el valor reconstruido con el costo de producción, agregó el costo de los bienes vendidos, como costo de producción de su libro de inventario, para el código de producto que no se produjo durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio. Finalmente, proporcionó el valor reconstruido para los códigos de producto exportados a México, pero no vendidos al mercado interno.

**428.** Para sustentar sus argumentos, presentó cálculos en formato Excel, captura de pantalla con detalles del costo real y estado de resultados integral separado de POSCO.

**429.** En relación con la utilidad, POSCO calculó el índice de beneficios para el valor reconstruido basándose en las ventas internas a clientes no vinculados. Indicó que, para las transacciones de venta que no coinciden con el costo unitario de producción informado, aplicó el costo unitario de producción de la misma especificación. Presentó los cálculos y la metodología.

**430.** En la etapa final del procedimiento, Ternium manifestó que la Secretaría debe analizar con cuidado las diferencias en precios entre los insumos que se adquieren a proveedores relacionados y los que no. Indicó que POSCO reconoció que existen diferencias, pero manifestó que se trata de porcentajes moderados. En este sentido, Ternium señaló que la Secretaría deberá corroborar si realmente lo son y, en todo caso, comparar unos y otros precios contra referentes independientes y confiables de mercado.

**431.** En este sentido, respecto al argumento de Ternium sobre la compra de materia prima a partes relacionadas, la Secretaría advierte que POSCO mencionó en su respuesta al formulario que compra carbón, mineral de hierro y otros materiales a proveedores relacionados y no relacionados y afirmó que no existe diferencia de precios de compra entre ambos. Para soportar su argumento, presentó un listado por tipo de insumo, que incluye el nombre de sus proveedores, así como el valor y el volumen adquirido. Calculó un precio promedio por materia prima para partes vinculadas y no vinculadas.

**432.** Al respecto, la Secretaría observó que, en las materias primas, los precios de partes vinculadas fueron mayores a los de no vinculadas y que el volumen de venta se concentró más en los proveedores no

relacionados. De conformidad con el artículo 44 del RLCE, la Secretaría consideró que la compra de insumos entre partes vinculadas se dio en el curso de operaciones comerciales normales.

**433.** Respecto a los gastos generales, POSCO afirmó que los calculó con base en cada una de las partidas a nivel corporativo para el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio; después calculó la relación entre el monto de los gastos generales dividido entre el costo de ventas. La Secretaría observó que los gastos generales incluyen conceptos que no están relacionados con el producto, tales como los ingresos no operacionales; en este sentido, la Secretaría determinó quitarlos del cálculo, de conformidad con el artículo 46, fracciones IX y X del RLCE.

**434.** En el caso de los gastos financieros, incluyó partidas que no están relacionadas con la actividad normal de la empresa, tales como los intereses por ingresos de dividendos, ingresos por dividendos, ingresos por intereses de instrumentos financieros, ganancia en la transacción de derivados y ganancia en transacciones de activos financieros a corto plazo.

**435.** De acuerdo con el artículo 46, fracción VIII del RLCE, los gastos financieros deben estimarse en términos netos, excluyendo los ingresos financieros que no estén relacionados con las actividades normales de las empresas. Sin embargo, las cuentas mencionadas anteriormente no tienen relación alguna con la producción y venta del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión. Por lo anterior, la Secretaría excluyó tales cuentas del cálculo de los gastos financieros.

**436.** Por otro lado, la Secretaría analizó la estructura de costos presentada por POSCO y encontró que el embalaje de la mercancía se encuentra dentro de los costos generales de producción. Además, analizó los costos de producción y observó que los costos generales no se encuentran desagregados al punto de poder identificar el concepto por embalaje. En este sentido, la Secretaría no pudo realizar las adecuaciones y correcciones al costo de producción para efectos del análisis de discriminación de precios. Por lo tanto, la Secretaría determina considerarlo como elemento de los costos de producción y no incluirlo en los ajustes al precio de exportación y valor normal.

**437.** Además, la Secretaría observó que POSCO no aportó costos de producción para seis códigos de producto exportados a México, de los cuales tampoco indicó cuales son los códigos de producto similares. En este sentido, la Secretaría, al no contar con información de costos, se vio imposibilitada para reconstruirlos, motivo por el cual, los excluyó del análisis de discriminación de precios. Asimismo, observó que el volumen de estos seis códigos es mínimo, el cual corresponde al 0.07% del volumen exportado a México, por lo que no es representativo.

**438.** Finalmente, la Secretaría aplicó el tipo de cambio promedio para los años 2022 y 2023 de la fuente <https://www.exchange-rates.org/es/historial/usd-krw-2022>, en virtud de que POSCO, no aportó la prueba documental del tipo de cambio aplicado.

#### **v Determinación**

**439.** Con fundamento en el artículo 46, fracción I del RLCE, la Secretaría calculó el costo de producción, por código de producto, considerando la metodología e información de POSCO, con excepción de los gastos generales que se calcularon de acuerdo con los gastos generales y las razones financieras que se determinaron en los puntos 433 y 435 de la presente Resolución.

#### **vi Operaciones comerciales normales**

**440.** De conformidad con los artículos 32 del LCE y 2.2.1 del Acuerdo *Antidumping*, la Secretaría identificó las ventas internas que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, al comparar los códigos de producto vendidos en el mercado interno con sus respectivos costos de producción. La Secretaría utilizó en la comparación el precio ajustado por términos y condiciones de venta.

**441.** Aplicó la prueba de ventas por debajo de costos para los 154 códigos de producto idénticos a los exportados a México y que se señalan en el punto 375 de la presente Resolución los cuales presentan volúmenes suficientes para determinar el valor normal a través de ventas internas, con el empleo de la siguiente metodología:

- a.** Identificó las ventas que se realizaron a precios por debajo de los costos promedio ponderados anuales y determinó si estas 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 de examen de vigencia y de la revisión de oficio.
- b.** La Secretaría eliminó del cálculo del valor normal las operaciones de venta cuyos precios no permitieron recuperar los costos promedio ponderado del periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio.
- c.** A partir de las ventas restantes, la Secretaría realizó la prueba de suficiencia que establece la nota a pie de página 2 del artículo 2.2 del Acuerdo *Antidumping*.

**442.** Como resultado de la prueba descrita en el punto inmediato anterior, la Secretaría determinó que, de octubre de 2022 a septiembre de 2023, 129 de 154 códigos de producto idénticos, cumplieron con el requisito de suficiencia. En consecuencia, la Secretaría calculó el valor normal vía precios internos a 129 códigos de producto idénticos a los exportados a México y vía valor reconstruido a 25 códigos idénticos a los exportados a México, conforme a lo previsto en los artículos 31 de la LCE y 2.1 del Acuerdo *Antidumping*.

**vii Determinación**

**443.** Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó el valor normal a partir del precio promedio ponderado de las ventas internas. La ponderación refiere a la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado.

**viii Valor reconstruido**

**444.** La Secretaría calculó el valor normal para únicamente 741 códigos de producto a partir del valor reconstruido, en virtud de lo señalado en los puntos 440 al 443 de la presente Resolución, excepto para los seis códigos de producto señalados en el punto 437 de la presente Resolución. El valor reconstruido se define como la suma de los costos de producción, los gastos generales y un monto por concepto de utilidad razonable para cada uno de los códigos de producto idénticos a los exportados a México, de conformidad con el artículo 2.2 del Acuerdo *Antidumping* y 31 de la LCE. Calculó los costos de producción y gastos generales, con base en la información que se señala en los puntos 433 al 435 de la presente Resolución.

**445.** En relación con la utilidad y a partir de lo descrito en los puntos 441 y 442 de la presente Resolución, la Secretaría identificó que el volumen de las ventas que pasaron la prueba de ventas a pérdida y de suficiencia representa solo el 20% del volumen exportado a México. En este sentido, la Secretaría considera que este volumen no es representativo del exportado a México. Por ese motivo, calculó un monto de utilidad con base en el resto de las ventas internas reportadas por POSCO correspondientes al mismo tipo de producto exportado a México, *Cold Rolled* y *full hard*, de conformidad con los artículos 46, fracción XI del RLCE y 2.2.2 del Acuerdo *Antidumping*.

**ix Conclusión**

**446.** Con fundamento en los artículos 6.8, 11.3, 11.4, 11.5 y Anexo II del Acuerdo *Antidumping*, 54, segundo párrafo, 64, último párrafo y 89 F de la LCE, la Secretaría examinó la necesidad de mantener el compromiso de precios, para lo cual, como se señaló en el punto 30 de la Resolución de Inicio, llevó a cabo el presente procedimiento.

**447.** Con base en lo anterior, la Secretaría analizó la información y metodologías proporcionadas por Hyundai Steel y POSCO para precio de exportación y valor normal, considerando que, de eliminarse, continuaría o se repetiría existencia de la práctica de *dumping*.

**G. Análisis sobre la continuación o repetición del daño**

**448.** La Secretaría analizó la información que consta en el expediente administrativo para determinar si existen elementos para sustentar que la eliminación de los compromisos asumidos por las exportadoras POSCO y Hyundai Steel sobre las importaciones de lámina rolada en frío originarias de Corea daría lugar a la continuación o repetición del daño a la rama de producción nacional del producto similar.

**449.** El análisis de los indicadores económicos y financieros corresponde a la información que proporcionó Ternium, ya que representa una proporción importante de la rama de producción nacional del producto similar, tal como se indica en el punto 457 de la presente Resolución.

**450.** La Secretaría consideró datos del periodo comprendido del 1 de octubre de 2018 al 30 de septiembre de 2023, que incluye tanto el periodo de análisis como el de examen y de la revisión. Además, consideró dos periodos proyectados para el análisis del comportamiento potencial de las importaciones y sus efectos en la rama de producción nacional, tal como se muestra en la siguiente tabla:

| Periodo analizado                    |                                      |                                      |                                      |                                      | Periodo proyectado                   |                                      |
|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| octubre de 2018 – septiembre de 2023 |                                      |                                      |                                      |                                      |                                      |                                      |
| Periodo 1                            | Periodo 2                            | Periodo 3                            | Periodo 4                            | Periodo de examen y revisión         | Primer periodo proyectado            | Segundo periodo proyectado           |
| octubre de 2018 – septiembre de 2019 | octubre de 2019 – septiembre de 2020 | octubre de 2020 – septiembre de 2021 | octubre de 2021 – septiembre de 2022 | octubre de 2022 – septiembre de 2023 | octubre de 2023 – septiembre de 2024 | octubre de 2024 – septiembre de 2025 |

**451.** Salvo indicación en contrario, el comportamiento de los indicadores económicos y financieros en un determinado año o periodo se analiza respecto del inmediato anterior comparable.

## 1. Rama de producción nacional y representatividad

452. Ternium proporcionó una carta de la CANACERO del 23 de octubre de 2023, que la refiere como productor nacional de lámina rolada en frío y señaló que también son fabricantes de dicho producto las empresas AHMSA, TA 2000 y Galvasid. Indicó que su participación en la producción nacional de lámina rolada en frío fue de 85% en promedio durante el periodo analizado, mientras que el resto de las empresas representarían 15% en conjunto. Para sustentar lo anterior, presentó una estimación de la producción nacional para el periodo analizado.

453. La Secretaría revisó la metodología y cálculos realizados por Ternium para estimar la producción nacional de lámina rolada en frío, y observó que se basó en sus propias cifras de producción e información de los reportes financieros de 2018 a 2022 de AHMSA, disponibles en su página de Internet <https://www.ahmsa.com>, así como en datos de la capacidad anual de laminación de AHMSA. Asimismo, presentó los artículos “El nuevo laminador en frío reversible de Primetals Technologies produce la primera bobina en Tyasa” del 8 de marzo del 2018, obtenido de la página de Internet <https://www.primetals.com/press-media/news/new-reversing-cold-mill-from-primetals-technologies-produces-first-coil-at-tyasa>, y “Puesta en marcha de la nueva línea mexicana de galvanización en 2005” del 9 de agosto de 2004, publicado en la página de Internet <https://www.steelbb.com>.

454. En el presente procedimiento, las exportadoras e importadoras interesadas no presentaron cuestionamientos o señalamientos sobre la participación y representatividad de Ternium en la producción nacional del producto similar.

455. De acuerdo con lo señalado en el punto 40 de la presente Resolución, y a fin de confirmar las cifras de producción nacional y la participación de Ternium, la Secretaría requirió información a AHMSA, Galvasid y TA 2000. AHMSA no dio respuesta, Galvasid indicó que no fabricó lámina rolada en frío en el periodo analizado, y TA 2000 presentó sus cifras de producción del producto similar para el periodo analizado.

456. A partir de la información anterior, la Secretaría calculó la producción nacional de lámina rolada en frío, para lo cual consideró las cifras de producción de Ternium y TA 2000 durante el periodo analizado, así como la estimación de la producción de AHMSA que proporcionó Ternium. De acuerdo con lo anterior, Ternium tuvo una participación en la producción nacional de 95% en el periodo de examen y de revisión. Adicionalmente, de acuerdo con la base de importaciones del SIC-M, la Secretaría observó que Ternium no realizó importaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión durante el periodo analizado.

457. En este sentido, la Secretaría determinó que Ternium representa una proporción importante de la producción nacional, al contar con una participación de 95% de la producción nacional del producto similar en el periodo de examen y de revisión y, por lo tanto, constituye la rama de producción nacional, de conformidad con lo establecido en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo *Antidumping*, 40 y 50 de la LCE, y 60 y 61 del RLCE. La Secretaría no contó con elementos que indiquen que Ternium haya realizado importaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, o esté vinculada a exportadores o importadores de este producto.

## 2. Mercado nacional

458. Ternium indicó que cuenta con una amplia red de plantas y centros de servicio y distribución a lo largo de México, lo cual permite atender a los consumidores y usuarios de prácticamente todas las entidades federativas a lo largo del territorio nacional. Agregó que México se ha constituido en un mercado creciente y atractivo para los países como Corea que buscan colocar sus excedentes de producción a cualquier precio. Añadió que AHMSA ha incurrido en paro de producción a partir de 2023. Sin embargo, ello se compensa con el desarrollo del resto de la industria nacional, además de nuevas inversiones como las realizadas por Ternium para ampliar su capacidad instalada del producto similar.

459. La Secretaría evaluó el comportamiento del mercado nacional con base en la información que proporcionaron Ternium y TA 2000. La estimación que proporcionó Ternium para el caso de AHMSA, e importaciones de lámina rolada en frío que obtuvo del listado de operaciones de importación del SIC-M para el periodo analizado, las cuales fueron calculadas por la Secretaría conforme a lo señalado en el punto 467 de la presente Resolución.

460. A partir de la información anterior, la Secretaría observó que el mercado nacional de lámina rolada en frío medido a través del CNA —calculado como la producción nacional más las importaciones menos las exportaciones— aumentó 8% de punta a punta en el periodo analizado: disminuyó 14% en el periodo 2, aumentó 27% en el periodo 3, cayó 2% en el periodo 4 y se mantuvo prácticamente constante en el periodo de examen y de revisión con un crecimiento de 0.5%.

### 3. Análisis sobre las importaciones

**461.** Ternium señaló que los actuales compromisos han servido como medida de contención en el mercado nacional. Indicó que las importaciones totales de lámina rolada en frío aumentaron 22% en el periodo analizado, mientras que crecieron 2% en el periodo de examen y de revisión. De estas, las importaciones originarias de Corea aumentaron 13% en el periodo analizado y disminuyeron 3% en el periodo de examen y de revisión, y las importaciones de otros orígenes registraron aumentos de 28% en el periodo analizado y 5% en el periodo de examen y de revisión.

**462.** Ternium indicó que el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión se clasifica por las fracciones arancelarias 7209.16.01, 7209.17.01, 7209.18.01 y 7225.50.91 de la TIGIE, o bien, por cualquiera de las fracciones al amparo de Regla Octava, ya que los productores registrados en algún Programa de Promoción Sectorial, en adelante PROSEC, pueden importar insumos, materiales, partes y componentes de aquellos artículos que fabriquen o ensamblen en México. Con el fin de obtener el volumen de las importaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, Ternium proporcionó las cifras de importación a partir de la información proveniente de la ANAM, a través de la CANACERO.

**463.** Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco México, Posco MPPC y Posco International México coincidieron en señalar que las importaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión siempre estuvieron bajo el límite del volumen establecido en los compromisos, es decir, fue en niveles de subutilización.

**464.** Ternium proporcionó una metodología para obtener las importaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión. Para ello, consideró la metodología de identificación señalada en el punto 79 de la presente Resolución.

**465.** La Secretaría observó que la base de datos de importaciones que proporcionó Ternium se encontraba incompleta, y la metodología de identificación no era del todo clara a fin de identificar las importaciones de lámina rolada en frío, tanto para Corea como para otros países. Por lo anterior, la Secretaría requirió a Ternium la base completa de importaciones, incluidas las fracciones de Regla Octava, y una mayor explicación sobre la metodología de identificación a fin de replicar sus cálculos, como se indicó en el punto 36 de la presente Resolución.

**466.** Asimismo, la Secretaría requirió información de las operaciones de importación del periodo analizado a las empresas importadoras Hyundai Steel México, Posco International México, Posco México, Posco MPPC, Posco E-Mobility, Posco MVWPC y Posco América. Adicionalmente, la Secretaría requirió las operaciones de exportación a México que realizaron POSCO y Hyundai Steel del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, como se indicó en los puntos 37 y 41 de la presente Resolución.

**467.** Con la respuesta de Ternium y de las empresas importadoras y exportadoras, la metodología de identificación de importaciones señalada en el punto 79 de la presente Resolución, así como de la base de operaciones de importación del SIC-M del periodo analizado para las fracciones arancelarias 7209.16.01, 7209.17.01, 7209.18.01, 7225.50.02, 7225.50.03, 7225.50.04, 7225.50.07, 7225.50.91 y 7225.50.99, incluidas las de Regla Octava 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.04, 9802.00.07, 9802.00.10, 9802.00.13, 9802.00.14, 9802.00.15, 9802.00.17 y 9802.00.19 de la TIGIE, la Secretaría obtuvo el valor y volumen de las importaciones originarias de Corea y del resto de países.

**468.** A partir de la información anterior, la Secretaría observó que las importaciones originarias de Corea aumentaron 6% de punta a punta en el periodo analizado: disminuyeron 35% en el periodo 2, aumentaron 60% en el periodo 3 y 2% en el periodo 4, y disminuyeron 1% en el periodo de examen y de revisión.

**469.** Las importaciones de otros orígenes tuvieron un comportamiento similar al aumentar 13% de punta a punta en el periodo analizado: disminuyeron 23% en el periodo 2, aumentaron 51% en el periodo 3 y 0.4% en el periodo 4, y disminuyeron 3% en el periodo de examen y de revisión.

**470.** El comportamiento de las importaciones originarias de Corea y de otros orígenes derivó en un aumento de las importaciones totales de 11% de punta a punta en el periodo analizado: disminuyeron 27% en el periodo 2, aumentaron 54% en el periodo 3 y 1% en el periodo 4, y disminuyeron 3% en el periodo de examen y de revisión.

**471.** La Secretaría observó que las importaciones coreanas mantuvieron una participación relativamente estable en relación con las importaciones totales, pues pasaron de 33% en el primer periodo a 32% en el periodo de examen y de revisión, lo que representó una pérdida de 1 punto porcentual de punta a punta en el periodo analizado.

**472.** En relación con el mercado nacional medido a través del CNA, las importaciones originarias de Corea tuvieron una participación de 10.8% en el periodo 1, 8.1% en el periodo 2, 10.2% en el periodo 3, 10.6% en el periodo 4 y 10.5% en el periodo de examen y de revisión.

**473.** Las importaciones de otros orígenes tuvieron una participación en el CNA de 21.7% en el periodo 1, 19.4% en el periodo 2, 23% en el periodo 3, 23.5% en el periodo 4 y 22.7%, en el periodo de examen y de revisión.

**474.** En relación con la producción nacional, las importaciones originarias de Corea tuvieron una participación de 14.9% en el periodo 1, 10.4% en el periodo 2, 14.7% en el periodo 3, 15% en el periodo 4 y 14.9% en el periodo de examen y de revisión.

**475.** En relación con la producción nacional, las importaciones de otros orígenes tuvieron una participación de 30% en el periodo 1, 24.7% en el periodo 2, 33.3% en el periodo 3, 33.2% en el periodo 4 y 32.3%, en el periodo de examen y de revisión.

**476.** En el periodo analizado, la oferta del producto importado provino de 57 países. En el periodo de examen y de revisión, los principales países de origen de las importaciones fueron los Estados Unidos con una participación de 33%, Corea 32%, Japón 19%, China 3%, Suecia 1.9%, Australia 1.8%, Vietnam 1.6%, Taiwán 1.4% e India 1.3%, los cuales en conjunto representaron 95% de las importaciones totales en dicho periodo.

**477.** Con base en el análisis y los resultados descritos en los puntos 461 al 476 de la presente Resolución, la Secretaría observó que los compromisos asumidos por las exportadoras han mantenido contenidas las importaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión en el mercado nacional durante el periodo analizado, pues estas se situaron por debajo de 10.8% del CNA. Lo anterior, significa que, durante el periodo analizado, las importaciones coreanas se ubicaron en promedio en 14 puntos porcentuales por debajo de 25% de participación en el CNA en el periodo investigado de la investigación *antidumping*.

#### **4. Efectos sobre los precios**

**478.** Ternium presentó los siguientes señalamientos sobre el comportamiento de los precios de las importaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión durante el periodo analizado:

- a.** Los precios de las importaciones de lámina rolada en frío de Corea mantuvieron niveles significativos de subvaloración durante el periodo analizado y altos márgenes de *dumping* en el periodo de examen y de revisión. Al respecto, los niveles de subvaloración respecto del precio nacional oscilaron entre 7% y 38% en el periodo analizado, mientras que, en relación con otros orígenes, se ubicaron entre 15% y 34% en el mismo periodo.
- b.** A pesar de que en el periodo analizado México impuso medidas arancelarias de 10%, 15% y 25% a las importaciones de lámina rolada en frío, en los hechos, una amplia mayoría de las importaciones no se sujetaron a dicho arancel, puesto que México tiene suscritos tratados o acuerdos de libre comercio. Se trata de importaciones bajo el régimen de importación temporal, importaciones al amparo del mecanismo de Regla Octava o PROSEC correspondientes al sector industrial XIX referente a "Automotriz y de Autopartes". Lo anterior, demuestra que el efecto del arancel se diluye y se hace nugatorio en la práctica, de tal manera que las importaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, en condiciones de *dumping*, se ubican a precios considerablemente bajos en el mercado nacional.
- c.** Corea se encuentra dentro del grupo de países que se caracterizan por tener los menores precios a nivel internacional. En México, de un total de 30 países de los que se importó lámina rolada en frío, Corea se ubicó en cuarto lugar de los países con menores precios durante el periodo de examen y de revisión.
- d.** A nivel regional los precios promedio de las exportaciones de lámina rolada en frío de Corea a los Estados Unidos y Canadá se ubicaron 30% y 76% por debajo de los precios promedio de las exportaciones coreanas a México, respectivamente.

**479.** Hyundai Steel y Hyundai Steel México señalaron que sus exportaciones e importaciones fueron realizadas a precios muy por arriba de los indicados por Ternium. Indicaron que los PROSEC fueron hechos para crear condiciones competitivas de abasto de insumos y maquinaria en el mercado extranjero, ya que el mercado nacional no puede satisfacer la demanda de la industria automotriz.

**480.** POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC manifestaron lo siguiente:

- a.** Los niveles de subvaloración que señala Ternium están erróneamente calculados, debido a que la comparabilidad de precios no toma en consideración la diferencia física de los productos laminados en frío entre el producto importado y el de fabricación nacional.
- b.** Las importaciones que consideró Ternium para calcular el precio promedio de los productos exportados por POSCO son de lámina *full hard*, que es un producto semiterminado de menor precio al resto de los laminados en frío, por lo que el promedio que obtuvo está subestimando el precio real.

- c. El PROSEC no es un medio para evadir el pago de los aranceles a la importación, sino un programa que apoya a industrias, como la automotriz, que contribuyen a la industria mexicana designando códigos del sistema armonizado de productos específicos que son difíciles de proporcionar por los productores nacionales.
- d. La diferencia entre los precios de exportación de otros orígenes y los precios del país objeto de examen y de la revisión no es evidencia de daño a la rama de producción nacional. En particular, la comparabilidad de precios para el análisis de daño debe ser entre el precio de un producto similar de México y las importaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, y no con el precio de importación de otros países.

**481.** Al respecto, la Secretaría considera que los señalamientos de Hyundai Steel y Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC son improcedentes y carecen de sustento, en virtud de lo siguiente:

- a. De acuerdo con lo señalado en el punto 77 de la presente Resolución, desde la investigación *antidumping* se acreditó que la lámina rolada en frío exportada por POSCO es un producto con características y composición similar y comercialmente intercambiable con la lámina rolada en frío de producción nacional. Además, para fines del análisis de daño y comparación de precios, se consideran los precios promedio ponderados del total de las operaciones de importación obtenidas del SIC-M, que compensa o anula las supuestas diferencias individuales entre precios.
- b. La finalidad del presente procedimiento no es establecer si las importaciones originarias de Corea fueron o no causa de daño a la rama de producción nacional del producto similar en el periodo analizado, lo cual ya fue determinado en la investigación *antidumping*, sino analizar la pertinencia del mantenimiento, eliminación, modificación o actualización de los compromisos asumidos por las exportadoras.
- c. El análisis de subvaloración se realiza considerando el total de las operaciones de las importaciones obtenidas del SIC-M, incluyendo los gastos de internación (arancel, derechos de trámite aduanero y gastos de agente aduanal. Lo anterior, para el conjunto de las fracciones arancelarias por las que ingresó el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, e independientemente de si estas son o no beneficiarias de programas de fomento u otros beneficios.
- d. La Secretaría realiza el análisis de comparación de precios y subvaloración considerando el total de importaciones objeto de análisis, esto es, tanto las originarias de Corea como las del resto de países respecto del precio nacional. Ello no implica ni conlleva a *priori* una determinación u orientación de causalidad de daño, como equivocadamente interpretan las importadoras y exportadoras comparecientes. Asimismo, los niveles de precios que presenten en otros mercados no son pertinentes para fines del presente procedimiento.

**482.** Para realizar el análisis del comportamiento de los precios del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, la Secretaría consideró la información que consta en el expediente administrativo, correspondiente a las ventas al mercado interno realizadas por la rama de producción nacional, así como los volúmenes y valores de las importaciones del SIC-M obtenidos conforme a lo descrito en el punto 467 de la presente Resolución.

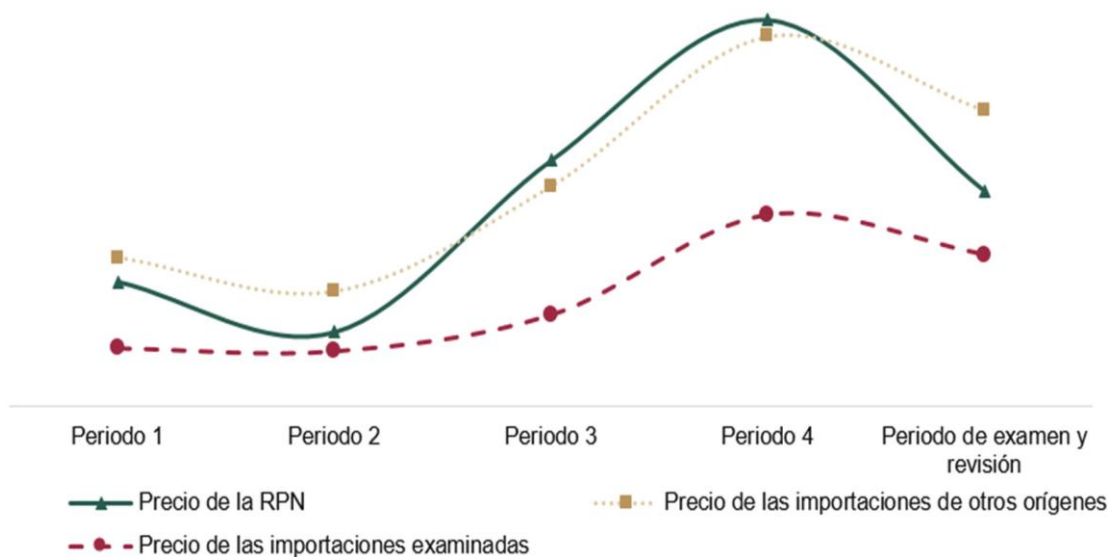
**483.** La Secretaría analizó el comportamiento de los precios implícitos promedio y obtuvo como resultado que el precio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional mostró un crecimiento de 27% de punta a punta durante el periodo analizado: disminuyó 15% en el periodo 2, aumentó 60% en el periodo 3 y 31% en el periodo 4, mientras que disminuyó 29% en el periodo de examen y de revisión.

**484.** El precio de las importaciones coreanas aumentó 33% de punta a punta durante el periodo analizado: disminuyó 1% en el periodo 2, aumentó 12% en el periodo 3 y 34% en el periodo 4, y disminuyó 11% en el periodo de examen y de revisión. El precio de las importaciones de otros países aumentó 41% de punta a punta durante el periodo de análisis: disminuyó 9% en el periodo 2, aumentó 32% en el periodo 3 y 35% en el periodo 4, y disminuyó 13% en el periodo de examen y de revisión.

**485.** Con la finalidad de evaluar la existencia de subvaloración, la Secretaría comparó los precios del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, así como los de otros orígenes, a nivel frontera, e incluyó los gastos de internación (arancel, gastos de agente aduanal y derechos de trámite aduanero) con el precio en planta de venta en el mercado interno de la rama de producción nacional.

**486.** De acuerdo con lo anterior, la Secretaría observó que el precio de las importaciones originarias de Corea se ubicó por debajo del precio nacional durante todo el periodo analizado: 20% en el periodo 1, 7% en el periodo 2, 34% en el periodo 3, 33% en el periodo 4 y 15% en el periodo de examen y de revisión.

### Precio de las importaciones y del producto nacional



Fuente: Elaboración de la Secretaría con información de SIC-M y Ternium.

**487.** Con base en el análisis y los resultados descritos en los puntos 478 al 486 de la presente Resolución, la Secretaría observó que, si bien las importaciones originarias de Corea se realizaron con niveles significativos de subvaloración respecto del precio nacional, ello no tuvo repercusión en su participación en el mercado interno. Por consiguiente, no existe una relación de causalidad entre precios a volúmenes. Asimismo, y tal como se indicó en el punto 477 de la presente Resolución, las importaciones del producto coreano se mantuvieron contenidas debido al cumplimiento de los compromisos asumidos por las empresas exportadoras, lo que se reflejó en una participación de 14 puntos porcentuales por debajo de 25% del CNA observada en el periodo investigado de la investigación ordinaria. De tal manera, en el periodo analizado, el comportamiento de los precios de las importaciones originarias de Corea no afectó su volumen y participación en el mercado nacional.

#### 5. Efectos sobre la rama de producción nacional

**488.** POSCO, Posco México, Posco MPPC y Posco International México señalaron que Ternium actualmente no sufrió ningún daño durante el periodo de examen y de revisión, más bien, Ternium está logrando un desempeño comercial sin precedentes. Tal desempeño empresarial no se debe a la restricción impuesta por los compromisos sino al crecimiento de la economía, lo que permite concluir que la industria siderúrgica mexicana no sufrió daño causado por las importaciones coreanas.

**489.** Hyundai Steel y Hyundai Steel México también señalaron que no se actualizó un daño a la producción nacional atribuible a las importaciones sujetas a examen y de la revisión durante el periodo analizado y, por lo tanto, no se sostiene la probabilidad de una continuación de daño.

**490.** Por lo que se refiere a Ternium, la Secretaría observó que los argumentos y medios de prueba que dicha empresa presentó están orientados a demostrar el efecto negativo que causaría la eliminación de los compromisos asumidos por las exportadoras en los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional en un escenario prospectivo. Lo anterior, al considerar que un examen de vigencia es distinto de una investigación *antidumping*, por lo que la evaluación que debe realizar la autoridad investigadora es de naturaleza prospectiva. Por consiguiente, la Secretaría analiza los argumentos y medios de prueba correspondientes en el apartado de comportamiento potencial de la presente Resolución.

**491.** La Secretaría analizó el comportamiento de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional del producto similar durante el periodo analizado. Para tal fin, consideró la información proporcionada por Ternium en virtud de que es representativa de la rama de producción nacional, tal como fue señalado en el punto 457 de la presente Resolución.

**492.** De acuerdo con la información que consta en el expediente administrativo, la Secretaría observó que el mercado nacional de lámina rolada en frío, medido a través del CNA, aumentó 8% de punta a punta durante el periodo analizado. Ello se explica por una disminución de 14% en el periodo 2, aumento de 27% en el periodo 3, reducción de 2% en el periodo 4 y un incremento de 0.5% en el periodo de examen y de revisión.

**493.** En este contexto de crecimiento del mercado interno, la producción nacional creció 6% de punta a punta en el periodo analizado, ya que disminuyó 6% en el periodo 2, aumentó 12% y 0.7% en los periodos 3 y 4, respectivamente, y disminuyó 0.6% en el periodo de examen y de revisión. Por su parte, la producción de la rama de producción nacional aumentó 16% de punta a punta en el periodo analizado, registrando una tendencia similar a la del CNA, pues disminuyó 5% en el periodo 2, aumentó 15% en el periodo 3, decreció 1% en el periodo 4 y aumentó 7% en el periodo de examen y de revisión.

**494.** La producción nacional orientada al mercado interno, en adelante PNOMI, se incrementó 7% de punta a punta en el periodo analizado, disminuyó 7% en el periodo 2, aumentó 17% en el periodo 3, cayó 3% en el periodo 4 y se incrementó 2% en el periodo de examen y de revisión. Por su parte, la producción de la rama de producción nacional orientada al mercado interno, en adelante POMI, tuvo un comportamiento semejante: se incrementó 17% de punta a punta en el periodo analizado, disminuyó 7% en el periodo 2, aumentó 20% en el periodo 3, cayó 5% en el periodo 4 y se incrementó 10% en el periodo de examen y de revisión.

**495.** En relación con el mercado nacional:

- a. La PNOMI pasó de una participación de 68% en el periodo 1 a 67% en el periodo de examen y de revisión, lo que representó una caída de un punto porcentual en el periodo analizado.
- b. La POMI pasó de una participación de 58% en el periodo 1 a 63% en el periodo de examen y de revisión, lo que representó un incremento de cinco puntos porcentuales en el periodo analizado.

**496.** La producción destinada al autoconsumo de la rama de producción nacional aumentó 15% de punta a punta en el periodo analizado, disminuyó 9% en el periodo 2, aumentó 23% en el periodo 3, cayó 2% en el periodo 4 y aumentó 5% en el periodo de examen y de revisión. En relación con la producción de la rama de producción nacional, el autoconsumo tuvo una participación promedio de 65% durante el periodo analizado.

**497.** Las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional mostraron un comportamiento cíclico: disminuyeron 1% en el periodo 2, aumentaron 10% en el periodo 3, disminuyeron 14% en el periodo 4 y aumentaron 29% en el periodo de examen de vigencia y de la revisión, derivando en un incremento de punta a punta de 21% en el periodo analizado.

**498.** Las exportaciones de la rama de producción nacional tuvieron una disminución de 6% durante el periodo analizado: aumentaron 20% en el periodo 2, pero se redujeron 51% en el periodo 3, para incrementarse 131% en el periodo 4 y disminuir 30% en el periodo de examen y de revisión. Como porcentaje de las ventas totales, las exportaciones tuvieron una disminución de cuatro puntos porcentuales, al pasar de 18% en el periodo 1 a 14% en el periodo de examen y de revisión.

**499.** Los inventarios promedio de la rama de producción nacional registraron un aumento de 5% de punta a punta en el periodo analizado, debido a disminuciones de 24% y 13% en los periodos 2 y de examen y de revisión, respectivamente, e incrementos de 17% y 36% en los periodos 3 y 4, respectivamente. La relación de inventarios a ventas totales pasó de 8% en el periodo 1 a 7% en el periodo de examen y de revisión.

**500.** En cuanto a la capacidad instalada de la rama de producción nacional, Ternium proporcionó la metodología y hoja de cálculo correspondientes. La Secretaría revisó dicha información a partir de lo cual observó que Ternium realizó inversiones para aumentar su capacidad instalada, consideró las diferentes plantas que fabrican el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, los tiempos de trabajo totales, los turnos operados y tiempos descontados. De acuerdo con lo anterior, se observó que la capacidad instalada de la rama de producción nacional se incrementó 4% de punta a punta en el periodo analizado.

**501.** La utilización de la capacidad instalada —medida como la razón entre la producción de la rama de producción nacional y la capacidad instalada— aumentó 10 puntos porcentuales de punta a punta en el periodo analizado, al pasar de 83% en el periodo 1 a 93% en el periodo de examen y de revisión.

**502.** El número de personas empleadas por la rama de producción nacional aumentó 13% en el periodo analizado. Si bien disminuyó 8% en el periodo 3, se incrementó 10% en el periodo 2, 2% en el 4 y 10% en el de examen y de revisión. La productividad de la rama de producción nacional, medida como la producción entre el empleo, aumentó 2% durante el periodo analizado, registrando disminuciones de 14%, 3% y 2% en los periodos 2, 4 y de examen de vigencia y de la revisión, respectivamente, y un aumento de 25% en el periodo 3.

**503.** La masa salarial aumentó 6% en el periodo analizado, como resultado de una reducción de 10% en el periodo 2, y aumentos de 31% y 15% en los periodos 3 y 4, respectivamente, para caer 22% en el periodo de examen y de revisión.

**504.** Los indicadores financieros de rendimiento sobre la inversión en activos, ROA, por las siglas en inglés de *Return On Assets*, flujo de efectivo y capacidad de reunir capital, de conformidad con lo descrito en los artículos 3.6 del Acuerdo *Antidumping* y 66 del RLCE, se evaluaron a partir de los estados financieros dictaminados de Ternium para los años de 2018 a 2022 y los estados financieros internos para los periodos de enero a septiembre del 2022 y de 2023, pues consideran la producción del grupo o gama más restringido de productos que incluyen a la mercancía similar a la objeto de examen y de la revisión. Ternium presentó sus estados de costos, ventas y utilidades del producto similar, a nivel mercado interno y unitarios en pesos por tonelada, para el periodo analizado.

**505.** Ternium señaló que su Consejo de Administración aprobó una inversión para la construcción de nuevas instalaciones industriales en su planta de la localidad de Pesquería, Nuevo León, que incluye un nuevo laminador en frío que incrementará su capacidad de producción en 1.6 millones de toneladas. Al respecto, presentó el monto de la inversión inicial, la tasa de descuento y los flujos de efectivo específicos exclusivos a la producción de lámina rolada en frío, bajo dos escenarios, con y sin la existencia de los compromisos asumidos por los exportadores.

**506.** La información financiera histórica proporcionada por la productora nacional se actualizó mediante el método de cambios en el nivel general de precios utilizando el índice nacional de precios al consumidor, calculado y publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

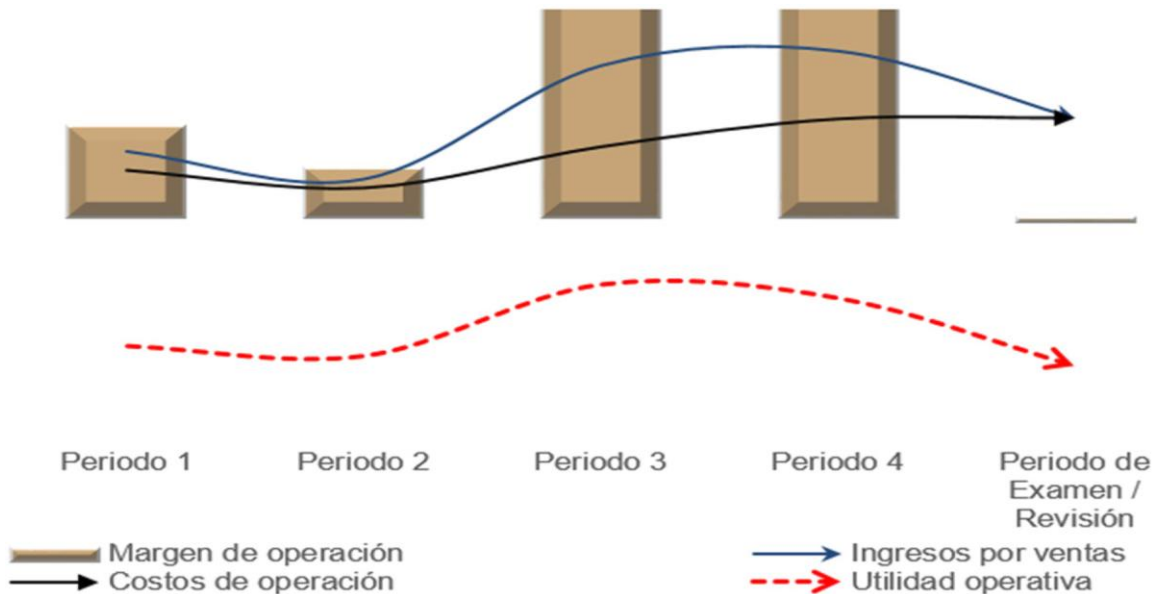
**507.** La Secretaría analizó el comportamiento de los ingresos por ventas en el mercado interno y observó un comportamiento negativo en los periodos 2 y el periodo de examen y de revisión, pues registraron una baja de 13% y 21%, respectivamente, en tanto para los periodos 3 y 4 los ingresos aumentaron 61% y 5%, respectivamente, lo que dio lugar a un crecimiento en los ingresos por ventas de 15% de punta a punta durante el periodo analizado.

**508.** Los costos de operación —entendidos como la suma de los costos de venta más los gastos de operación— en el periodo 2 registraron una baja de 9%, en tanto para los periodos 3, 4 y de examen y de la revisión aumentaron 23%, 13% y 0.4%, lo que originó un incremento de 27% de punta a punta en el periodo analizado.

**509.** A partir del comportamiento de los ingresos por ventas y de los costos de operación durante el periodo analizado, la Secretaría observó una reducción en los resultados operativos de 106% de punta a punta durante dicho periodo, de tal forma que, en los periodos 2, 4 y de examen y de la revisión, los resultados operativos disminuyeron 53%, 17% y 102%, respectivamente, mientras que en el periodo 3 la utilidad operativa aumentó 815%.

**510.** Durante el periodo analizado, el margen operativo fue positivo, excepto en el periodo de examen y de revisión, al representar 0.4% negativo, por lo que, el margen financiero disminuyó 9.2 puntos porcentuales de punta a punta, representando en el periodo 1 una razón de 8.8%, mientras que en los periodos 2, 3 y 4 representó 4.7%, 26.9% y 21.4%, respectivamente.

**Estado de costos, ventas y utilidades de la mercancía similar**



Fuente: Elaboración de la Secretaría con información financiera de Ternium.

**511.** POSCO, Hyundai Steel y Hyundai Steel México, argumentaron lo siguiente:

- a. Hasta la etapa tres del plan de inversión de Ternium de una nueva línea de producción de laminado en frío prevista para el año 2025, no existe una línea de producción real.
- b. El sector siderúrgico ha sido tan boyante que Ternium conformó, junto con Nippon Steel Corporation, la empresa mexicana Tenigal para la fabricación y venta de láminas de acero galvanizadas en caliente y recocidas galvanizadas para atender al mercado mexicano desde el año 2012.

**512.** Respecto de lo anterior, Ternium señaló que la empresa Tenigal fue constituida en el año 2010. Es decir, antes del establecimiento de los compromisos de precios acordados por estas exportadoras con la Secretaría, por lo que argumentar que la formación de esta empresa como evidencia de lo “boyante” de la industria mexicana no es pertinente al no tratarse de una circunstancia ocurrida en el periodo de revisión.

**513.** La Secretaría, con base en la información proporcionada por Ternium, evaluó el plan de su inversión en la línea de producción de laminado en frío, pues el artículo 3.4 del Acuerdo *Antidumping* no limita a inversiones realizadas. En tanto, la inversión conjunta en Tenigal, que indicaron las contrapartes, se refiere a un hecho anterior al compromiso de las exportadoras, cuyo efecto contable se encuentra contenido en los estados financieros de Ternium, por lo que la Secretaría no considera analizarla por separado. Además, cuenta con información específica de los costos y gastos de la mercancía similar de la industria nacional para sus determinaciones finales.

**514.** En particular, Ternium presentó información del proyecto de inversión en la localidad de Pesquería, Nuevo León, que incluirá un laminador en frío, el cual podría verse afectado si no existieran los compromisos o si se eliminaran. Al respecto, Ternium presentó el monto de la inversión, el origen de los recursos financieros, la tasa de descuento del proyecto, el plazo estimado de recuperación de la inversión, así como el incremento en la capacidad instalada.

**515.** La Secretaría evaluó los cálculos de los escenarios de valor presente neto de la inversión que Ternium presentó, y observó que sin la presencia de los compromisos de las exportadoras, el proyecto de inversión sería inviable, en específico sobre el laminador en frío, pues su valor presente neto disminuiría en más de 300%, incluso sería negativo, mientras que la tasa interna de retorno caería más de dos puntos porcentuales, de tal forma que al compararla con la tasa de descuento, arrojaría un resultado negativo.

**516.** El rendimiento sobre la inversión, ROA, analizado a través de los estados financieros de la empresa productora Ternium —calculado a nivel operativo— fue positiva en los años 2018 a 2022, mostrando una baja de nueve puntos porcentuales. De la misma forma, en el periodo de enero a septiembre de 2023, respecto a su comparable anterior, disminuyó seis puntos porcentuales, tal como se observa en la siguiente tabla:

| Índice | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | Ene - Sep 2022 | Ene - Sep 2023 |
|--------|------|------|------|------|------|----------------|----------------|
| ROA    | 18%  | 5%   | 4%   | 31%  | 9%   | 12%            | 6%             |

Fuente: Cálculo de la Secretaría con base en los estados financieros de Ternium.

**517.** A partir del estado de flujo de efectivo, incluido en los estados financieros dictaminados o internos de la empresa Ternium, la Secretaría analizó el flujo de efectivo a nivel operativo, y observó que fue positivo en los años 2018 a 2022, incluso creciendo 15%, principalmente por una mayor generación de capital de trabajo. De la misma forma, en el periodo de enero a septiembre de 2023, en relación con su periodo comparable anterior, el flujo de efectivo de operación aumentó 32%, por el incremento de partidas no erogadas en los resultados de la productora nacional.

**518.** La capacidad de reunir capital de Ternium se analiza a través del comportamiento de sus índices de solvencia, liquidez, apalancamiento y deuda. A continuación, se muestra un resumen del comportamiento en estos indicadores para los años 2018 a 2022, y los periodos señalados:

| Índice                      | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | Ene - Sep 2022 | Ene - Sep 2023 |
|-----------------------------|------|------|------|------|------|----------------|----------------|
| Razón de circulante (veces) | 1.72 | 1.45 | 2.05 | 1.93 | 3.17 | 3.89           | 3.74           |
| Prueba de ácido (veces)     | 0.75 | 0.86 | 0.99 | 0.79 | 1.88 | 2.16           | 2.01           |
| Apalancamiento              | 62%  | 69%  | 53%  | 46%  | 26%  | 27%            | 23%            |
| Deuda                       | 38%  | 41%  | 35%  | 31%  | 21%  | 21%            | 19%            |

Fuente: Cálculo de la Secretaría con base en los estados financieros de Ternium.

**519.** Conforme a la tabla anterior, la razón de circulante es aceptable durante los años y periodos que integran el analizado. Sin embargo, bajo la prueba de ácido solo es aceptable en el año 2022 y en el periodo de enero a septiembre de 2023. En general, una relación de 1 a 1 o superior entre los activos circulantes, o restringidos sin el valor de los inventarios, y los pasivos a corto plazo se considera adecuada.

**520.** Los índices de apalancamiento y de deuda en los años de 2018 a 2022 y los periodos de enero a septiembre de 2022 y 2023, se encuentran en niveles manejables ya que se han mantenido en niveles inferiores a 100%. Normalmente, una proporción de uno a uno o inferior, del pasivo total con respecto al capital contable o del pasivo total con respecto a activo total, se considera manejable.

**521.** Con base en el análisis descrito en los puntos 488 al 520 de la presente Resolución, la Secretaría observó que, en general, los indicadores económicos en volumen y participación de mercado de la rama de producción nacional mostraron resultados favorables debido al comportamiento positivo durante el periodo analizado y de examen y de la revisión. Dicho resultado ocurre en un contexto en donde las importaciones originarias de Corea mantuvieron un volumen y participación relativamente constante en el CNA asociado a los compromisos asumidos por las empresas exportadoras.

**522.** No obstante, la Secretaría observó una situación de vulnerabilidad de la rama de producción nacional debido a que los resultados operativos del mercado interno disminuyeron 106% durante el periodo analizado. Al igual que el margen operativo, que bajó 9.2 puntos porcentuales, principalmente por el incremento de los costos de operación por 27%, mientras que los ingresos por ventas lo hicieron en 15%, una caída de nueve puntos porcentuales en el ROA entre los años de 2018 a 2022. En el periodo de enero a septiembre de 2023, en comparación con el periodo similar de 2022, se observa una baja de seis puntos porcentuales, y la capacidad de reunir capital de Ternium fue limitada entre 2018 y 2021 por los bajos niveles de liquidez a en la prueba de ácido, aunque se recuperó en el año 2022 y el periodo de enero a septiembre de 2023.

## **6. Comportamiento potencial de las importaciones y efectos proyectados**

**523.** Ternium indicó que la supresión de los compromisos asumidos por los exportadores coreanos de lámina rolada en frío daría lugar a la repetición del daño a la rama de producción nacional. Al respecto, indicó que el análisis pertinente en el presente procedimiento es de naturaleza prospectiva, ya que se debe centrar en determinar la probabilidad fundada de repetición de *dumping* y de daño en el futuro, en caso de eliminar los compromisos asumidos por las exportadoras. Para tal fin, presentó proyecciones para los periodos octubre de 2023 – septiembre de 2024 (primer periodo proyectado) y octubre de 2024 – septiembre de 2025 (segundo periodo proyectado), de acuerdo con lo siguiente:

- a. Un análisis considerando qué ocurriría en los indicadores económicos manteniendo los compromisos.
- b. Un análisis contra-factual, donde se compara la situación esperada manteniendo vigentes los actuales compromisos en comparación con la situación hipotética de eliminación de los compromisos.

**524.** Ternium señaló que la eliminación de los compromisos asumidos por las exportadoras implicaría el aumento de la demanda por nuevas importaciones en condiciones de *dumping* a niveles que repetirían el daño a la rama de producción nacional, con significativos efectos negativos sobre la producción, las ventas, la participación de mercado, los precios, los ingresos, las utilidades, la utilización de la capacidad instalada y el empleo, entre otros indicadores.

**525.** La Secretaría revisó la metodología de las proyecciones proporcionada por Ternium y observó que, en términos generales, consideró que la eliminación de los compromisos no tendría un efecto inmediato en el primer periodo proyectado, por lo que asume que las importaciones coreanas tendrían el mismo comportamiento que en el periodo de examen y de revisión, de tal manera que su participación en el CNA se mantendría constante. Por lo que se refiere al CNA, este se estimó considerando un crecimiento de 2.4% con base en el pronóstico de CNA de lámina rolada en frío obtenido de la CANACERO.

**526.** En el caso del segundo periodo proyectado, ya se podría observar el efecto negativo que causaría la eliminación de los compromisos, pues al no contar con restricciones y dadas las condiciones de *dumping* y subvaloración en que se realizan las importaciones coreanas, es factible esperar que se incremente su volumen y participación en el mercado interno. Para tal fin, Ternium consideró lo siguiente:

- a. Las importaciones coreanas podrían alcanzar el porcentaje de participación en el CNA en el periodo investigado de la investigación ordinaria, el cual fue de 25% conforme a lo señalado en el punto 360 de la Resolución Preliminar *antidumping* publicada en el DOF el 3 de junio de 2013. En cuanto al mercado interno, se consideró un crecimiento de 1.9% de acuerdo con el pronóstico del CNA de lámina rolada en frío, obtenido de la CANACERO.

- b. Por lo que se refiere a los demás indicadores económicos, la Secretaría observó que estos se obtienen por diferencia o proporción con respecto al CNA como consecuencia del desplazamiento en términos de volumen que causaría el aumento de las importaciones de lámina rolada en frío en condiciones de *dumping*.
- c. Estimó que el precio nacional de venta al mercado interno se comportaría primeramente igual que las estimaciones de costos de los insumos, para posteriormente disminuir hasta los costos de ventas con la intención de competir contra las importaciones originarias de Corea que ingresan a precios bajos. En cuanto al precio de las importaciones de dicho país, este presentaría una disminución conforme a la variación del precio de la lámina rolada en frío de la región Asia, de acuerdo con las proyecciones del *Steel Sheet Products Market Outlook November 2023 - Price Update* emitido por el CRU International Limited, en adelante CRU.

**527.** Por lo que se refiere a los indicadores financieros, Ternium presentó sus estados de costos, ventas y utilidades del producto similar, a nivel mercado interno y unitarios en pesos por tonelada, para sus proyecciones financieras de los periodos de octubre 2023 - septiembre de 2024 y de octubre de 2024 - septiembre de 2025, ambos periodos donde se eliminan los compromisos asumidos por los exportadores.

**528.** Respecto a la proyección de los ingresos por ventas que se obtendrían en el mercado interno para los dos periodos posteriores al de examen y de la revisión, bajo el escenario donde se eliminaran los compromisos, Ternium presentó la descripción de la metodología de proyección del volumen de venta y del precio nacional.

**529.** En cuanto a la proyección de las cifras por materia prima, Ternium desagregó cada elemento o insumo utilizado y determinó los costos unitarios de los mismos para el periodo de examen y de revisión, agregando la inflación que calculó mediante las premisas económicas de tasa de inflación y tipo de cambio, finalmente el resultado lo multiplicó por el volumen de venta proyectado. Para la cifra de la mano de obra, la productora nacional partió del costo unitario del periodo de examen y de revisión que multiplicó por el número de empleados proyectados para cada periodo, mientras que para las cifras de los gastos indirectos de fabricación determinó los valores unitarios para el periodo de examen y de revisión al que aplicó el tipo de cambio proyectado y cuyo resultado multiplicó por el volumen de venta proyectado. Respecto a la metodología y resultados obtenidos por Ternium, la Secretaría los considera razonables, pues la lámina rolada en frío producida por la industria nacional se destina a la exportación, ventas el mercado interno y autoconsumo.

**530.** Por otro lado, para la proyección de los gastos de venta y de administración correspondientes al mercado interno, Ternium utilizó los gastos unitarios del periodo de examen y de revisión, agregando la inflación y multiplicando el resultado por el volumen de ventas estimado para cada periodo de proyección.

**531.** Por su parte, el proyecto de inversión correspondiente a la parte específica al laminador en frío ubicado en la localidad de Pesquería, dejaría de ser viable en caso de eliminarse los compromisos asumidos por los exportadores, ya que el valor presente neto del proyecto y el diferencial de la tasa interna de retorno con la tasa de descuento, serían negativos.

**532.** Hyundai Steel y Hyundai Steel México señalaron lo siguiente:

- a. Las proyecciones de Ternium son simples manifestaciones que no están basadas en pruebas objetivas, carecen de datos duros y contundentes sobre las razones que sustentan dichas proyecciones. Ternium ha fallado al probar que la afectación se dará de manera necesaria, ya que solo presentó una serie de proyecciones sobre lo que cree que pudiera pasar, y no aportó documentación soporte sobre dichas proyecciones.
- b. El volumen importado por Hyundai Steel México tiene una participación menor y marginal en las importaciones totales, por lo que, además de la calidad automotriz, no constituye un riesgo de escenario de continuación o repetición del daño.

**533.** POSCO, Posco México, Posco MPPC y Posco International México señalaron lo siguiente:

- a. La Secretaría no debe sacar conclusiones basadas en supuestos excesivos de las afirmaciones de Ternium. Más bien, sobre la base de pruebas empíricas y suficientes, debe considerarse que la supresión de las medidas dará lugar a la continuación o repetición del *dumping* y del daño.
- b. No hay evidencia de que el producto laminado en frío originario de Corea haya causado daño a la industria nacional mexicana. Incluso si se pone fin al compromiso, no hay posibilidad de continuación o repetición de ningún daño como resultado de cualquier *dumping* por parte de los exportadores coreanos.
- c. Si se pone fin al compromiso, no hay posibilidad de continuación o repetición de ningún daño como resultado de cualquier *dumping* por parte de los exportadores coreanos.

**534.** La Secretaría consideró razonable la metodología propuesta por Ternium para estimar los efectos en los indicadores económicos y financieros de un aumento de las importaciones coreanas en condiciones de *dumping*, en caso de eliminarse los compromisos asumidos por las exportadoras, en virtud de lo siguiente:

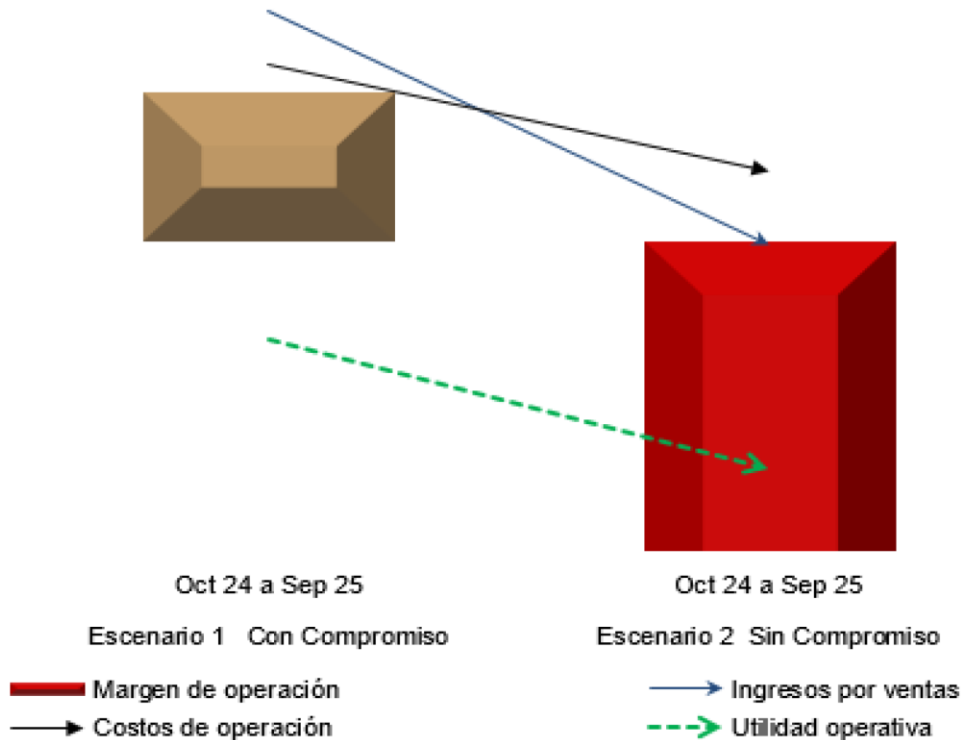
- a. Por una parte, es factible que las importaciones originarias de Corea no se incrementen inmediatamente, es decir, en el primer periodo posterior al examinado, ya que los usuarios del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión y demás agentes económicos no reaccionan de manera instantánea, sino que requieren de cierto tiempo para actualizar sus expectativas de mercado y ajustar sus decisiones de demanda y producción.
- b. En cuanto al segundo periodo proyectado, es posible considerar que un escenario conservador es la repetición de las condiciones que acreditaron el daño en el periodo investigado de la investigación ordinaria, y que las importaciones coreanas en condiciones de *dumping* alcancen una participación similar en el CNA; el pronóstico de crecimiento del mercado proviene de una fuente reconocida y específica para el producto objeto de examen y de la revisión de oficio; los indicadores relevantes de la rama de producción nacional que sufren afectación se obtienen como resultado del desplazamiento causado por el aumento de las importaciones coreanas en condiciones de *dumping* y subvaloración y, la Secretaría replicó la metodología y cálculos proporcionados por Ternium sin encontrar diferencias.

**535.** En cuanto a los señalamientos de las exportadoras e importadoras, la Secretaría consideró que son improcedentes, en virtud de lo siguiente:

- a. El análisis de daño se realiza sobre el total de las importaciones originarias de Corea que corresponden a la lámina rolada en frío objeto del presente procedimiento, tanto para el periodo analizado como prospectivo. De tal manera que no depende de los volúmenes individuales que haya importado cada empresa.
- b. No presentaron elementos fehacientes que desacrediten la metodología y cálculos propuestos por Ternium para estimar el aumento de las importaciones coreanas en caso de que se eliminaran los compromisos a las exportadoras, ni su efecto negativo sobre los indicadores de la rama de producción nacional.
- c. Dado que el objetivo del análisis en el presente procedimiento es prospectivo a fin de evaluar el efecto que tendría en la industria nacional la eliminación o supresión de los compromisos asumidos por las exportadoras, no es razonable inferir que el comportamiento de la industria nacional observado en el periodo analizado se pueda extrapolar a un escenario futuro frente a un cambio de circunstancias que sería la supresión de tales compromisos.

**536.** La Secretaría replicó el análisis contra-factual propuesto por Ternium, en donde se compara el escenario en el que se mantiene el compromiso *versus* el de su eliminación para el periodo octubre de 2024 – septiembre de 2025. De acuerdo con lo anterior, se estima un aumento probable de las importaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de 138%, las cuales alcanzarían una participación en el CNA de 25%. Ello implicaría una afectación en los indicadores relevantes de la rama de producción nacional, debido a las condiciones de *dumping* y subvaloración de las importaciones coreanas. Al respecto, se observarían disminuciones en los siguientes indicadores: precio nacional 42%, producción 11%, POMI 12%, ventas al mercado interno 32%, empleo y salarios 11%, utilización de la capacidad instalada 8 puntos porcentuales, y participación de mercado 7 puntos porcentuales. Los resultados financieros disminuirían 233%, incluso volviéndose pérdida operativa, debido a que los ingresos por ventas caerían 61%, mientras que los costos de operación lo harían en 32%, lo que daría lugar a un descenso del margen operativo de 63.4 puntos porcentuales, pues pasaría de representar 14.3% en el escenario con los compromisos vigentes a un margen 49% negativo en el escenario sin los compromisos vigentes.

### Proyecciones financieras de los resultados operativos



Fuente: Elaboración de la Secretaría con información financiera de Ternium.

**537.** De acuerdo con los resultados del análisis señalado en los puntos 523 al 536 de la presente Resolución, la Secretaría determinó que existen elementos suficientes en el expediente administrativo para considerar que, ante la eliminación de los compromisos asumidos por las exportadoras, existe la probabilidad fundada de que aumenten las importaciones en condiciones de *dumping* originarias de Corea hasta un nivel similar al observado en el periodo investigado de la investigación ordinaria, causando efectos negativos en los principales indicadores de la rama de producción nacional y la consecuente repetición del daño.

## 7. Mercado internacional y potencial exportador

### a. Mercado internacional

**538.** Para analizar el comportamiento del mercado internacional del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, Ternium presentó información sobre los principales países productores, consumidores, exportadores e importadores de lámina rolada en frío. Para los principales productores y consumidores proporcionó estadísticas del *Steel Sheet Market Outlook* de octubre del 2023 que emite la empresa de inteligencia empresarial y análisis de mercados y consultoría CRU y del Iron Steel Statistics Bureau para los principales exportadores e importadores. De acuerdo con la información anterior, la Secretaría observó lo siguiente:

- a. De las estadísticas del Steel Sheet Market Outlook:
  - i. Los principales países productores de lámina rolada en frío en el periodo de examen y de revisión fueron China con una participación de 35% en la producción mundial, seguido de los Estados Unidos 10%, India 9%, Corea 7.2%, Japón 7%, Rusia 4% y Alemania 3%.
  - ii. Los principales países consumidores en el periodo de examen y de revisión fueron China con una participación de 34% en el CNA de lámina rolada en frío a nivel mundial, seguido de los Estados Unidos 10%, India 9%, Japón 6.2%, Corea 5.8%, Rusia 4%, Alemania 3%, Brasil, Italia, Turquía y México 2% respectivamente.
- b. De las estadísticas del Iron Steel Statistics Bureau:
  - i. Las exportaciones mundiales disminuyeron 24% en el periodo analizado al pasar de 23,951 a 18,259 mil toneladas durante el periodo analizado. Los principales países exportadores de lámina rolada en frío en el periodo de examen y de revisión fueron Corea con una participación en las exportaciones mundiales de 21%, seguido de China 20%, Japón 16%, Bélgica 7%, Taiwán 5%, Alemania 4%, los Estados Unidos 3%.

- ii. Las importaciones mundiales disminuyeron 30% en el periodo analizado al pasar de 23,612 a 16,507 mil toneladas durante el periodo analizado. Los principales países importadores de lámina rolada en frío en el periodo de examen y de revisión fueron Indonesia y México, respectivamente, con una participación de 9.1% en las importaciones mundiales, seguidos de los Estados Unidos 7%, Bélgica y Turquía 6.4%, respectivamente, Tailandia 6.3%, China 5.7%, Japón 5.1% y Alemania 4.5%.
- c. Por su parte, las exportadoras proporcionaron los siguientes elementos:
- i. Hyundai Steel indicó que es de su conocimiento que los principales países productores son los Estados Unidos, la Unión Europea, China, Corea y Japón. Los principales países consumidores son los Estados Unidos, la Unión Europea y China. Los principales países exportadores son China, Corea y Japón. Los principales países importadores son China, la Unión Europea y los Estados Unidos. Los países del este asiático, como Tailandia e Indonesia, también son grandes importadores. La exportadora indicó que no cuenta con estudios económicos, monografías, literaturas técnicas ni estadísticas internacionales sobre el mercado internacional del acero laminado en frío.
  - ii. POSCO indicó que de acuerdo con el análisis de mercado del Steel Sheet Market Outlook del 12 de diciembre de 2023 emitido por el CRU, China es el país con la mayor capacidad de acero laminado en frío estimada en 143.6 millones de toneladas, seguida de los Estados Unidos e India. China fue el principal país consumidor con un consumo neto aparente bruto total de 86,763 millones de toneladas en 2023, además de ser el principal exportador con 4,377 millones de toneladas.

#### **b. Potencial exportador de Corea**

**539.** Ternium señaló que en el periodo de examen y de revisión, la industria de lámina rolada en frío de Corea contó con una significativa capacidad instalada de más de 27 millones de toneladas, una significativa capacidad libremente disponible de 8.8 millones de toneladas y altos niveles de exportación de 3.9 millones de toneladas. Corea se ha mantenido como el principal país exportador de lámina rolada en frío con un potencial exportador de 12.3 millones de toneladas y un exceso de capacidad respecto del consumo interno de 83%, equivalente a 14.8 millones de toneladas. Indicó que ello confirma que Corea continúa con su perfil exportador y un enorme potencial para destinar mayores volúmenes de venta a mercados como el mexicano en caso de la eliminación de los actuales compromisos a las empresas exportadoras de dicho país.

**540.** De acuerdo con lo anterior, Ternium indicó que el mercado mexicano es un destino real para las exportaciones de Corea en virtud de lo siguiente:

- a. A partir del potencial exportador y la capacidad libremente disponible de lámina rolada en frío puede apreciarse que bastaría una desviación marginal para inundar el mercado nacional con mercancía en condiciones de *dumping*.
- b. La industria de lámina en frío de Corea presenta problemas de sobrecapacidad instalada que incluso aumentaron a lo largo del periodo analizado.
- c. México es un importante destino real para las exportaciones de lámina rolada en frío de origen coreano, pues en el periodo de examen y de revisión representó el segundo principal destino para dichos productos dentro de más de 60 países a los cuales exportó lámina rolada en frío durante la vigencia de los compromisos.
- d. Existen múltiples medidas de remedio comercial (*antidumping*, antisubvenciones, elusiones, salvaguardias, aumentos arancelarios) que han adoptado países que pudieran representar destinos relevantes para el producto coreano: los Estados Unidos, la Unión Europea, Canadá, Reino Unido, Malasia, Pakistán, Tailandia y Taiwán. Ello demuestra el perfil exportador en condiciones de *dumping* de la industria objeto de examen y de la revisión y que las exportadoras coreanas no pueden participar en los mercados internacionales, si no incurrir en prácticas desleales de comercio.

**541.** Para acreditar sus señalamientos, Ternium proporcionó información de los indicadores de la industria de Corea de lámina rolada en frío relativa a capacidad instalada, producción, ventas al mercado interno, exportaciones, consumo aparente, capacidad exportable, importaciones, balanza comercial y capacidad ociosa o no utilizada. Para tal fin, presentó los siguientes medios de prueba: estadísticas del Steel Sheet Market Outlook de octubre y septiembre del 2023 emitido por CRU y del Iron Steel Statistics Bureau, listado de medidas de remedio comercial aplicadas por terceros países, y los informes o reportes de Canadá, los Estados Unidos y la Unión Europea.

**542.** Hyundai Steel proporcionó las cifras de producción e inventario del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión a sus mercados. Indicó que no tiene previsto ampliaciones o inversiones adicionales. Asimismo, indicó que no cuenta con información de la industria de Corea de la lámina rolada en frío.

**543.** Por su parte, POSCO presentó información de sus indicadores económicos con relación al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión. Asimismo, indicó que en Corea se conocen 12 productores de lámina rolada en frío de los cuales proporcionó su capacidad de producción de 2018 a 2023.

**544.** Respecto al potencial o capacidad exportadora de Corea, POSCO, Posco México, Posco MPPC y Posco International México señalaron lo siguiente:

- a. La utilización de la capacidad instalada de POSCO es elevada, lo que significa que la posibilidad de que aumente la capacidad libremente disponible es muy baja. Además, no tiene planes de ampliar su capacidad instalada de las mercancías objeto de examen y de la revisión en un futuro próximo.
- b. La tasa de utilización de Corea es alta y fluctúa continuamente, por lo tanto, es muy poco probable que aumente la capacidad ociosa. Además, la industria siderúrgica de Corea ya se encuentra en una etapa madura de desarrollo del mercado, por lo que la posibilidad de nuevas inversiones también es muy limitada.

**545.** Respecto a las medidas aplicadas por terceros países en contra de las exportaciones de lámina rolada en frío de Corea, POSCO, Posco México, Posco MPPC y Posco International México señalaron lo siguiente:

- a. Ternium indicó que los productos laminados en frío originarios de Corea están sujetos a restricciones comerciales de diversos países, incluido los Estados Unidos. Sin embargo, esto no es extraño y debe tenerse en cuenta en el contexto del proteccionismo global liderado por los Estados Unidos, donde la industria siderúrgica ha surgido como su industria representativa.
- b. La situación de las restricciones comerciales se presenta en diversos países y Corea es tan solo uno de los países que enfrentan esas restricciones. Además, las tasas de derechos *antidumping* y compensatorios impuestas por los Estados Unidos son relativamente bajas, por lo que estos derechos no pueden afectar las exportaciones a México.
- c. No es razonable suponer que solo los productos coreanos incurran en prácticas comerciales desleales. Más bien, las medidas comerciales deben evaluarse en relación con la rama de producción nacional y sus demandas de proteccionismo.
- d. La investigación *antidumping* contra Corea llevada a cabo en Canadá no involucró a ningún fabricante coreano. Al respecto, los derechos *antidumping* y compensatorios impuestos por la autoridad de Canadá parecen ser relativamente elevados. Sin embargo, son una tasa impuesta arbitrariamente porque el fabricante/exportador coreano no participó en la investigación. Dado que Canadá no es un mercado de exportación importante para Corea, la imposición de derechos a los productos laminados en frío en Canadá no puede afectar las exportaciones a México.
- e. Es evidente que las investigaciones antisubvenciones no están relacionadas con la existencia de *dumping*. Además, POSCO vendía principalmente chapa negra, clasificada como producto laminado en frío a los efectos de la investigación *antidumping* de los Estados Unidos, y no como productos laminados en frío reales vendidos en el mercado estadounidense. Al respecto, la chapa negra se utiliza como materia prima para producir hojalata, a diferencia de los productos laminados en frío en general. Por otra parte, POSCO no vendió chapa negra a México.
- f. El mercado estadounidense y el mexicano no se superponen. Es un argumento infundado el que el volumen de exportación a los Estados Unidos pudiera trasladarse a México.

**546.** Respecto del potencial exportador y las medidas aplicadas por terceros países, Hyundai Steel y Hyundai Steel México señalaron lo siguiente:

- a. Los señalamientos basados en las determinaciones de otras autoridades investigadoras en terceros países son inoperantes porque la Secretaría no está obligada a resolver como una autoridad estadounidense o canadiense.
- b. Considerar como válidas las manifestaciones de Ternium en cuanto a que las empresas coreanas tienen una capacidad instalada importante y que exportarían a cantidades considerables destinando sus ventas a México, sería tanto como perseguir la capacidad instalada de las empresas extranjeras.
- c. En efecto, las empresas coreanas tienen una orientación a la exportación, no obstante, ello no significa que vayan a destinar todas sus ventas a México, pues Hyundai Steel no ha ocupado la totalidad de su volumen autorizado porque claramente no tiene la intención de inundar a México con su producto.

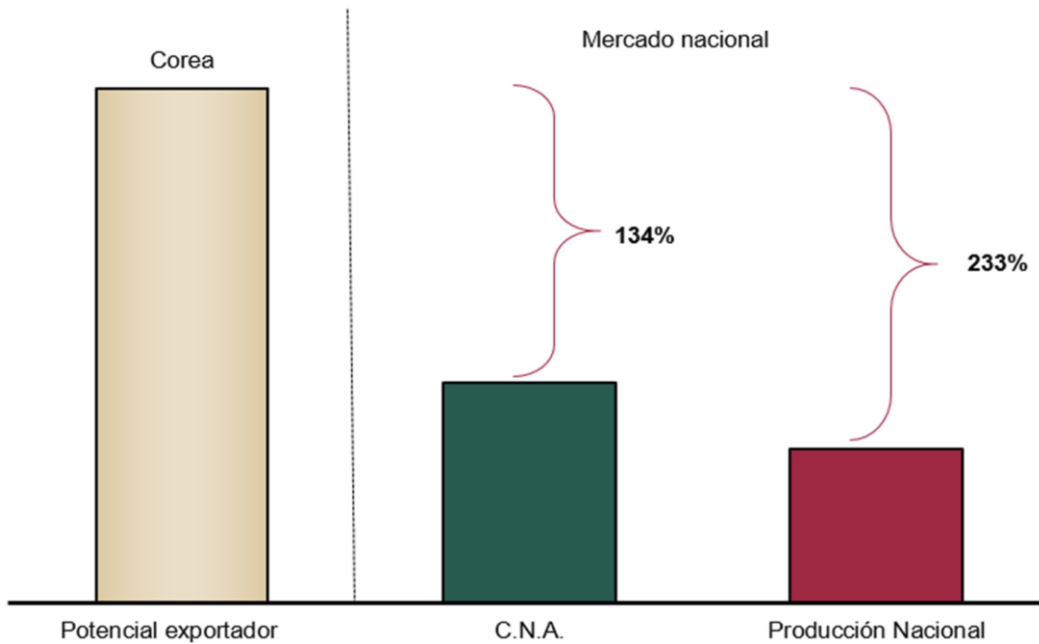
**547.** Ternium indicó que los datos sobre la industria nacional de lámina en frío aportada por POSCO y por Hyundai Steel no se concilian, pues la segunda empresa indica que en Corea solo hay dos empresas fabricantes de lámina rolada en frío, que son las exportadoras comparecientes, sin embargo, de la respuesta de POSCO al formulario se pueden identificar al menos a 12 empresas productoras de lámina en frío en Corea. Ternium indicó que ello no debe pasar desapercibido por la Secretaría, dado que, aunque POSCO utiliza la misma fuente del CRU para reportar la capacidad instalada de lámina rolada en frío de Corea que asciende a 24.1 millones de toneladas, utilizando la misma fuente se reportan 27.1 millones de toneladas, lo que representa una diferencia de 3 millones de toneladas adicionales a las reportadas por POSCO.

**548.** POSCO manifestó que sus exportaciones son un insumo para producir lámina galvanizada en su planta de Posco México, por lo que no puede sostenerse que exporte excedentes de producción, sino solo los volúmenes necesarios para la producción de lámina galvanizada que está limitada a su capacidad instalada y a la demanda del mercado que está en función del desempeño de la producción del sector automotriz. Por consiguiente, POSCO no va a exportar volúmenes por encima de los que requiere el mercado.

**549.** La Secretaría analizó la información que proporcionaron Hyundai Steel y POSCO y observó que esta no permite realizar un análisis completo y suficiente de la industria fabricante del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, por lo que consideró que los medios de prueba presentados por Ternium son la mejor información disponible que obra en el expediente administrativo para analizar el potencial exportador, ya que fue obtenida con base en información de fuentes reconocidas en la generación de estadísticas internacionales que incluyen al producto similar objeto de examen, como son el Steel Sheet Market Outlook del CRU y el Iron Steel Statistics Bureau.

**550.** De acuerdo con la información que obra en el expediente administrativo señalada en el punto 541 de la presente Resolución, la Secretaría observó que la industria de Corea de lámina rolada en frío cuenta con un potencial exportador —capacidad instalada menos consumo interno— significativamente mayor al mercado y a la producción de México, ya que en el periodo de examen y de revisión fue superior al CNA en 134% y a la producción nacional en 233%.

**Potencial exportador de Corea versus mercado nacional (octubre de 2022 - septiembre de 2023)**



Fuente: CRU, Ternium y SIC-M.

**551.** La Secretaría observó que el volumen estimado de las importaciones coreanas para el periodo proyectado, octubre de 2024-septiembre de 2025, en caso de que se eliminaran los compromisos asumidos por las exportadoras señalados en los puntos 5, inciso a y 6 de la presente Resolución, es factible y alcanzable, ya que representó solo 11.2% del potencial exportador de lámina rolada en frío en el periodo de examen y de revisión.

**552.** En cuanto a la capacidad exportadora de Corea y con base en las estadísticas del Iron Steel Statistics Bureau, la Secretaría observó que en el periodo de examen y de revisión, Corea ocupó el primer lugar dentro de los países exportadores con una participación de 21%. Lo anterior, no obstante que sus exportaciones disminuyeron 9% en el periodo analizado. Al respecto, la Secretaría considera que la posición de Corea en las exportaciones mundiales muestra una clara vocación para colocar su producción del producto similar en los mercados internacionales, aunado a la presión que enfrentan los exportadores de dicho país para colocar sus excedentes dada la caída de sus exportaciones en el mundo debido a la contracción de 30% de las importaciones mundiales de lámina rolada en frío, tal como se indicó en el punto 538 de la presente Resolución.

**553.** Por lo que se refiere a las medidas de remedio comercial aplicadas por terceros países en contra de productos similares exportados por Corea y a otros países, la Secretaría está de acuerdo en que por sí solas no son un elemento determinante para explicar la desviación de las exportaciones coreanas hacia el mercado mexicano, ni tampoco acreditan la probabilidad de la repetición de daño en caso de que se eliminaran los compromisos asumidos por las exportadoras. Sin embargo, las medidas en cuestión son un indicativo de la presión y competencia internacional a la que están sometidos tanto los exportadores coreanos como el resto de los países a fin de destinar su producto hacia aquellos mercados que no cuenten con restricciones comerciales o medidas compensatorias. En el caso específico de los exportadores coreanos, se ha acreditado en la presente investigación que sus exportaciones se han destinado al mercado mexicano a precios en condiciones de *dumping* y subvaloración, y que existen elementos que demuestran la repetición del daño en caso de que se eliminaran dichos compromisos.

**554.** Con base en la información y el análisis descrito en los puntos 539 al 553 de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que Corea cuenta con una capacidad exportadora superior a la producción nacional y mercado del producto similar. Lo anterior, aunado a los bajos precios a los que concurrirían las importaciones de lámina rolada en frío objeto de examen y de la revisión, es elemento suficiente para determinar que la eliminación de los compromisos incentivaría el ingreso de las exportaciones al mercado mexicano en volúmenes significativos, lo que daría lugar a la repetición del daño a la rama de producción nacional.

#### **H. Conclusiones**

**555.** Con base en el análisis y los resultados descritos en la presente Resolución, la Secretaría concluyó que existen elementos suficientes para determinar que la eliminación de los compromisos que POSCO y Hyundai Steel asumieron sobre las exportaciones de lámina rolada en frío originarias de Corea, daría lugar a la continuación o repetición del *dumping* y del daño a la rama de producción nacional. Entre los elementos que llevaron a esta conclusión, sin que sean limitativos de aspectos que se señalaron a lo largo de la presente Resolución, se encuentran los siguientes:

- a.** Los compromisos asumidos por las empresas exportadoras cumplieron con el objetivo de eliminar el efecto dañino o perjudicial de la práctica desleal, de modo que la producción nacional tuviera condiciones equitativas de competencia.
- b.** Existen elementos suficientes para sustentar que de eliminarse los compromisos continuaría la práctica de *dumping* en las exportaciones de lámina rolada en frío de Corea a México.
- c.** La eliminación de los compromisos sobre las exportaciones de lámina rolada en frío, ante la continuación de la práctica de *dumping* en las exportaciones de dicho producto de Corea a México, establece una probabilidad fundada de que concurrirían al mercado nacional en volúmenes considerablemente mayores a los que ingresaron durante el periodo analizado, desplazarían a la producción nacional y, por tanto, alcanzarían una participación significativa de mercado.
- d.** El precio de las exportaciones potenciales de lámina rolada en frío, originarias de Corea, puestas en el mercado nacional, podría alcanzar márgenes significativos de subvaloración respecto del precio nacional de hasta 34%, lo que obligaría a la rama de producción nacional a disminuir sus precios a fin de competir ante el incremento de la demanda por nuevas importaciones.
- e.** Corea dispone de un potencial de exportación de lámina rolada en frío significativamente mayor al mercado y producción nacionales. En particular, el potencial exportador en el periodo de examen y de revisión fue superior en 134% respecto del mercado nacional y 233% respecto de la producción nacional.

- f. El potencial exportador con que cuenta Corea, así como el nivel de precios al que concurrirían las importaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, constituyen elementos objetivos que permiten establecer la probabilidad fundada de que, ante la eliminación de los compromisos, la rama de producción nacional registraría afectaciones sobre sus indicadores económicos y financieros.
- g. La eliminación de los compromisos causaría una caída en los siguientes indicadores de la rama de producción nacional: precio nacional 42%, producción 11%, POMI 12%, ventas al mercado interno 32%, empleo y salarios 11%, utilización de la capacidad instalada 8 puntos porcentuales, y participación de mercado 7 puntos porcentuales. Los resultados financieros disminuirían 233%, incluso volviéndose pérdida operativa, debido a que los ingresos por ventas caerían 61%, mientras que los costos de operación lo harían en 32%, lo que daría lugar a un descenso del margen operativo de 63.4 puntos porcentuales, pues pasaría de representar 14.3% en el escenario con los compromisos vigentes a un margen 49% negativo en el escenario sin los compromisos vigentes.
- h. Corea se ubica como el principal exportador de lámina rolada en frío, ya que en el periodo de examen y de revisión, sus exportaciones tuvieron una participación de 21% a nivel mundial.
- i. Las exportaciones de Corea de lámina rolada en frío, han sido objeto de investigación y de restricciones comerciales por parte de terceros países, lo que permite presumir que dicho país tiene incentivos para reorientar embarques de lámina rolada en frío hacia mercados más abiertos o que no cuenten con limitaciones a sus exportaciones como el mexicano en el caso de que se eliminaran los compromisos asumidos por las exportadoras.

#### **I. Mantenimiento, eliminación o modificación de los compromisos**

**556.** Ternium presentó señalamientos en el sentido de que la eliminación de los compromisos daría lugar a la repetición del daño a la rama de producción nacional causado por las importaciones originarias de Corea en condiciones de *dumping*. No obstante, indicó que estos deben ser modificados, debido a que los volúmenes autorizados son excesivos, han sido subutilizados por parte de las exportadoras y estas no han cumplido con el compromiso de que sus exportaciones sean realizadas a precios no lesivos, lo que se muestra en los niveles de subvaloración que presentaron. De manera particular, señaló lo siguiente:

- a. Las importaciones no reflejan un nivel de precios no lesivo para la producción nacional. En ese contexto, una eventual extensión de los compromisos asumidos debería contener referencias precisas de niveles de precio asumidos y sujetos a revisión periódica.
- b. El monto de los cupos otorgados a POSCO y Hyundai Steel ha sido extraordinariamente alto desde su concepción original. En 2014, año en que se adoptaron los compromisos, la participación de los cupos otorgados a POSCO y Hyundai Steel en el CNA fue de 10%. Posteriormente, en la primera revisión de los compromisos se calculó una participación de las exportaciones de 11% para 2015, y 13% en 2017 y 2018, de tal manera que entre 2014 y 2023, se autorizó un crecimiento de los cupos de 72%, al pasar de 410 a 707 mil toneladas, en tanto que el CNA creció solo 5%.
- c. Los crecientes montos asignados se proporcionaron en un contexto inicial con perspectivas de crecimiento del mercado. Sin embargo, la crisis por la que atravesó México y los mercados internacionales, agudizada posteriormente por la pandemia generada por el virus SARS-CoV-2, puso al descubierto el error. A pesar de ello, en las dos revisiones previas se otorgaron incrementos en los volúmenes exentos del pago de cuotas compensatorias.
- d. La proporción de mercado autorizada mediante cupos libres de cuotas compensatorias para los coreanos, no solo no se mantuvo en los niveles originales de 11%, sino que representan niveles cada vez mayores, llegando a alcanzar una participación de hasta 17% del CNA para 2023, de acuerdo con datos históricos de CANACERO.
- e. La proporción de mercado autorizada en los compromisos de exportación de POSCO y Hyundai Steel, no solo no se mantuvo en los niveles estimados originales de participación 11% en el CNA, sino que representan niveles cada vez mayores, llegando a alcanzar una participación de hasta 17% del CNA en 2023.

- f. De acuerdo con los datos de la ANAM, de 2018 a 2023 solo se ha utilizado un monto promedio de 467 mil toneladas de los cupos autorizados, lo que representa que se han subutilizado un 27% en promedio a lo largo del periodo analizado.
- g. Los niveles de subvaloración respecto al precio nacional oscilaron entre 7% y 38% en el periodo analizado, mientras que en relación con otros orígenes se ubicaron entre 15% y 34% en el mismo periodo.
- h. A nivel regional, los precios promedio de las exportaciones de lámina rolada en frío de Corea a los Estados Unidos y Canadá se ubicaron 30% y 76% por debajo de los precios promedio de las exportaciones coreanas a México, respectivamente.

**557.** Ternium señaló que, en caso de que la Secretaría determine prorrogar los compromisos de POSCO y Hyundai Steel, se deben realizar las siguientes acciones: i) reducir los volúmenes de los compromisos; ii) fijar un precio de referencia no lesivo; y iii) determinar cuotas compensatorias residuales. Al respecto, indicó que se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- a. Asignar montos que correspondan, como máximo, al nivel en que realmente se han ejercido los mismos por las exportadoras, con una reducción gradual a partir de 2026 en función de la entrada en operaciones de la nueva línea de producción de lámina rolada de Ternium.
- b. Implementar un mecanismo que asegure que dichas exportaciones se efectúan realmente a precios no lesivos, eliminando los altos niveles de subvaloración en que actualmente incurren. Por ejemplo, actualizando el precio no lesivo para la producción nacional, de acuerdo con los índices de precios de materia prima y de inflación del sector en el país exportador.
- c. Fijar una cuota compensatoria residual sobre las importaciones coreanas que excedan los nuevos volúmenes comprometidos por los exportadores participantes, tal como suelen aplicarse internacionalmente las medidas en forma de arancel-cupo, o bien, los derechos *antidumping* residuales.
- d. Sujetar al pago de una cuota compensatoria residual a todas las importaciones coreanas de la mercancía investigada que provengan de algún exportador diferente a los que participan en el actual procedimiento de examen.

**558.** Hyundai Steel y Hyundai Steel México señalaron lo siguiente: la Secretaría debe continuar los compromisos en los mismos términos, o bien, dar por terminados los compromisos sin imponer cuotas compensatorias, en virtud de que los márgenes de *dumping* de Hyundai Steel son negativos o insignificantes; no hay elementos de la continuación o repetición del *dumping*; la industria nacional no experimenta una continuación del daño, ya que se la ha protegido por más de 11 años; la industria nacional no experimentaría una repetición del daño, ya que no ha sido capaz de comprobar la afectación a sus indicadores económicos y financieros, sino que demostró su estabilidad y salud financiera; y si la industria nacional fracasó en comprobar la probabilidad de continuación o repetición del *dumping* y del daño, la Secretaría debe dar por finalizado este procedimiento eliminando los compromisos sin imponer cuotas compensatorias.

**559.** POSCO, Posco México, Posco MPPC y Posco International México señalaron que no hay elementos que justifiquen la modificación del compromiso asumido por POSCO, y por ende tampoco la reducción de los volúmenes establecidos, en virtud de lo siguiente:

- a. Ternium no menciona que la subutilización de los volúmenes del compromiso fue consecuencia de la contracción de la demanda ocasionada por la disminución de la producción de diversos sectores, entre ellos, el automotriz. Esto, por dos hechos conocidos: la pandemia generada por el virus SARS-CoV-2 y la crisis de los semiconductores. Dado que las exportaciones de POSCO se explican en función de la demanda de laminados de acero en frío y galvanizados, si esta se contrajo, sus exportaciones actuaron de forma directamente proporcional.
- b. En relación con la solicitud de la disminución de los volúmenes determinados en el compromiso, existe el riesgo de que la demanda aumente y se genere un desabasto de aceros laminados para la producción de vehículos. El sector automotriz aún se encuentra en una etapa de recuperación, tanto de la pandemia como de la crisis de semiconductores, como para tomar el riesgo de exponerlo a un nuevo desabasto.

- c. La planta de producción de Ternium para fabricar la mercancía intercambiable no está dentro del ámbito temporal de validez de los procedimientos actuales. Al respecto, la pretensión de Ternium del establecimiento de una medida que disminuya la presencia de la mercancía sujeta a examen y revisión se basa fundamentalmente en que no se retrase el inicio de operaciones de su futura planta de producción de laminado en frío y galvanizado.
- d. Cuando Ternium logre acreditar que esa planta no solo está en operación, sino que ha terminado el proceso de certificación y, además, que ya es proveedor de laminados para producir partes expuestas de un vehículo, tendrá elementos para tratar de acreditar un cambio de circunstancias. Pero si en este procedimiento está acreditando solo una potencial producción de la mercancía intercambiable, está aportando elementos probatorios de que en el periodo de revisión y actualmente no produce la mercancía que es intercambiable con aquella sujeta a examen y revisión.
- e. La base de la propuesta de precio no lesivo no es asertiva, ya que:
  - i. Los márgenes de subvaloración no atienden debidamente al principio de estar calculados sobre una base de comparabilidad adecuada. Ternium no toma en consideración la diferencia física de los productos laminados en frío, mismas que son importantes porque tienen un impacto en su costo de producción y, por ende, en su precio de venta. En sus cálculos, considera por igual una lámina *full hard*, que es un producto semiterminado, que una lámina rodada en frío, que es un producto terminado con tratamiento térmico.
  - ii. Los únicos márgenes de subvaloración que deberían considerarse son aquellos que resultan de la comparabilidad de la mercancía sujeta a examen y revisión con la similar, no así la subvaloración que resulte con la originaria de países no investigados, porque la mercancía similar es aquella que está tutelada por un procedimiento de prácticas desleales, no la originaria de países no investigados.

**560.** La Secretaría analizó los argumentos y medios de prueba que presentaron Ternium y las empresas exportadoras e importadoras, y consideró que no existen elementos suficientes en el expediente administrativo que justifiquen la modificación de los compromisos vigentes asumidos por POSCO y Hyundai Steel, en virtud del análisis y resultados obtenidos en la presente investigación. Al respecto, y sin que sea limitativo de otros aspectos señalados a lo largo de la presente Resolución, en virtud de lo siguiente:

- a. Durante el periodo analizado, las importaciones originarias de Corea mantuvieron una participación en el CNA que osciló entre 10.8% en el periodo 1 a 10.5% en el periodo de examen y de revisión. Ello significó que, en promedio, las importaciones coreanas se ubicaran 14 puntos porcentuales por debajo del 25% observado en el periodo investigado de la investigación ordinaria, tal como se indicó en el punto 360 de la Resolución Preliminar *antidumping*. Ello muestra que los compromisos vigentes han sido efectivos para contener las importaciones coreanas en el mercado nacional a nivel significativamente menor al que alcanzaron en dicha investigación y que fueron la causa del daño a la rama de producción nacional.
- b. Si bien las importaciones originarias de Corea se realizaron a niveles de precios por debajo del precio nacional, ello no tuvo repercusión en su volumen y participación en el mercado interno. Lo anterior, se explica en virtud de la contención que implican los compromisos asumidos por las empresas exportadoras que rompe la relación causal, a pesar de las condiciones de *dumping* en que ingresa dicho producto al mercado mexicano. Al respecto, la Secretaría considera que la existencia de subvaloración no implica en automático que la subvaloración cause un daño a la rama de producción nacional si ello no se refleja en un desplazamiento causado por el aumento de las importaciones en el mercado interno. Lo anterior, sin menoscabo de otros factores que pudieran influir en el desempeño de los indicadores de la rama de producción nacional.
- c. La información que consta en el expediente administrativo muestra que los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional mostraron, en general, resultados favorables durante el periodo analizado. Ello, en el contexto de los compromisos asumidos por las exportadoras. De tal manera que la Secretaría considera que, en su estado actual, los compromisos han demostrado su efectividad en el sentido de impedir el aumento de las importaciones en condiciones de *dumping* y subvaloración en el mercado interno y, por ende, el desplazamiento y daño a la rama de producción nacional.

### 1. Modificación de los compromisos de exportación

**561.** Debido a que POSCO y Hyundai Steel aceptaron la modificación de los compromisos de exportación propuestos por la Secretaría, se modifican los compromisos asumidos por POSCO y Hyundai Steel señalados en los puntos 5 y 6 de la presente Resolución, para quedar en los siguientes términos:

- a. Hyundai Steel asumió voluntariamente mantener el volumen del compromiso de exportar por sí o actuando a través de cualquiera de sus partes relacionadas de Hyundai Motor Group, la lámina rolada producida por Hyundai Steel o cualquier empresa relacionada al grupo al que pertenece, independientemente de la empresa que comercialice el producto, al mercado interno de México, sin exceder el límite de exportación anual de 45,000 Toneladas Métricas.
- b. POSCO asumió voluntariamente el compromiso de exportar la lámina rolada en frío que produce, independientemente de quien comercialice o exporte el producto, al mercado interno de México, sin exceder el límite de exportación anual de 661,586 Toneladas Métricas.
- c. POSCO y Hyundai Steel presentarán los informes de las operaciones de exportación dentro de los 20 días hábiles siguientes al término de cada tercer mes calendario.

### 2. Monitoreo de los compromisos de exportación

**562.** Con el propósito de facilitar el monitoreo del cumplimiento de los compromisos, POSCO y Hyundai Steel deberán remitir a la Secretaría, a más tardar dentro de los 20 días hábiles siguientes al término de cada tercer mes calendario, los informes de las operaciones de exportación a México del producto objeto de los compromisos, conforme a los requisitos y formatos que determine la Secretaría para tal fin.

### 3. Revisión del cumplimiento de los compromisos de exportación

**563.** La Secretaría podrá revisar, de oficio o a petición de parte, el cumplimiento de los compromisos de exportación de POSCO y Hyundai Steel, por lo que las exportadoras están obligadas a proporcionar información exacta y completa, lo cual no será impedimento para que la Secretaría se allegue de la información relevante de cualquiera otra fuente, misma que será cotejada contra las fuentes de información que considere pertinentes. En caso de observar inconsistencias, omisiones o insuficiencias de cualquier otro tipo entre los volúmenes y valores reportados, la Secretaría podrá dar por terminados los compromisos.

**564.** Por lo anteriormente expuesto y con fundamento en los artículos 8, 11.1, 11.2, 11.3, 11.4 y 11.5 del Acuerdo *Antidumping*; 59, fracción I, 67, 68, 70 y 89 F, fracción IV, inciso a, de la LCE; y 99 y 100 del RLCE, es procedente emitir la siguiente

### RESOLUCIÓN

**565.** Se declara concluido el procedimiento administrativo de examen de vigencia y de la revisión de oficio de los compromisos asumidos por las exportadoras POSCO y Hyundai Steel, sobre las importaciones de lámina rolada en frío originarias de Corea, independientemente del país de procedencia, que ingresan por las fracciones arancelarias 7209.16.01, 7209.17.01, 7209.18.01 y 7225.50.91 de la TIGIE, y por cualquier fracción arancelaria del mecanismo de la Regla Octava, o por cualquier otra.

**566.** Se prorroga la vigencia de los compromisos asumidos por las exportadoras POSCO y Hyundai Steel por cinco años contados a partir del 1 de enero de 2024, en los volúmenes de exportación vigentes a que se refiere el punto 561 de la presente Resolución. En consecuencia, se deberán presentar los reportes del cumplimiento de los compromisos a que se refiere el punto 562 de la presente Resolución.

**567.** En caso de incumplimiento de los compromisos asumidos por POSCO y Hyundai Steel, se podrán adoptar con prontitud disposiciones que podrán consistir en la aplicación inmediata de medidas provisionales determinadas en la Resolución Preliminar *antidumping*, sobre la base de la mejor información disponible. En tales casos, podrán percibirse derechos definitivos al amparo del Acuerdo *Antidumping* sobre los productos declarados a consumo 90 días como máximo antes de la aplicación de tales medidas provisionales, de conformidad con el artículo 8.6 del Acuerdo *Antidumping*.

**568.** Notifíquese la presente Resolución a las partes interesadas comparecientes.

**569.** Comuníquese esta Resolución a la ANAM y al SAT para los efectos legales correspondientes.

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

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

Ciudad de México, a 9 de mayo de 2025.- El Secretario de Economía, Marcelo Luis Ebrard Casaubon.-  
Rúbrica.

