

SECRETARIA DE ECONOMIA

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.

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

RESOLUCIÓN PRELIMINAR DEL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO 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, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAÍS DE PROCEDENCIA

Visto para resolver en la etapa preliminar el expediente administrativo E.C.Rev. 21/23 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, en adelante 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", 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 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 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE), así como las que ingresaron por las fracciones 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.07, 9802.00.13, 9802.00.15 y 9802.00.19 al amparo de la Regla 8ª de las Complementarias para la interpretación y aplicación de la TIGIE, en adelante Regla Octava, o por cualquier otra, originarias de Corea, consistentes en 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 el procedimiento de la investigación antidumping iniciado a través de la Resolución señalada en el punto 1 de la presente Resolución, sin la imposición de cuotas compensatorias, en virtud de los compromisos asumidos por las exportadoras Hyundai Hysco y POSCO que se detallan en los puntos 4 y 5 siguientes.

4. Por lo que se refiere a Hyundai Hysco, esta empresa asumió voluntariamente el compromiso de exportar por sí o actuando a través de cualquiera de sus partes relacionadas de Hyundai Motor Group, la lámina rolada en frío producida por Hyundai Hysco o cualquier empresa 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 que se señalan a continuación:

- a. del 1 de enero al 31 de diciembre de 2014: 10,000 Toneladas Métricas;
- b. del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015: 15,000 Toneladas Métricas;
- c. del 1 de enero al 31 de diciembre de 2016: 20,000 Toneladas Métricas;
- d. del 1 de enero al 31 de diciembre de 2017: 25,000 Toneladas Métricas, y
- e. del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018: 30,000 Toneladas Métricas.

5. En lo que respecta a POSCO, esta empresa 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:

- a. del 1 de enero al 31 de diciembre de 2014: 400,000 Toneladas Métricas;
- b. del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015: 450,000 Toneladas Métricas;
- c. del 1 de enero al 31 de diciembre de 2016: 480,000 Toneladas Métricas;
- d. del 1 de enero al 31 de diciembre de 2017: 500,000 Toneladas Métricas, y
- e. del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018: 500,000 Toneladas Métricas.

C. Cumplimiento de los compromisos

6. De conformidad con el punto 61 de la Resolución de los compromisos, desde enero de 2014 las exportadoras Hyundai Hysco y POSCO han presentado a la Secretaría los informes de sus operaciones, dentro de los primeros quince días de cada mes.

D. Revisiones previas

7. 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 determinados en la Resolución de los compromisos, en los siguientes términos:

- a. por lo que se refiere a Hyundai Hysco, el compromiso que esta empresa asumió voluntariamente fue 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, y
 - ii. del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018: 45,000 Toneladas Métricas.
- b. en lo que respecta a POSCO, el compromiso que esta empresa asumió voluntariamente fue 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, y
 - ii. del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018: 545,000 Toneladas Métricas.

8. 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", mediante la cual la Secretaría determinó modificar los volúmenes de exportación determinados en la Resolución de los compromisos, en los siguientes términos:

- a. el compromiso que esta empresa asumió voluntariamente fue modificar los límites de exportación anuales conforme se señalan a continuación:
 - i. del 1 de enero al 31 de diciembre de 2019: 547,500 Toneladas Métricas;
 - ii. del 1 de enero al 31 de diciembre de 2020: 573,906 Toneladas Métricas;
 - iii. del 1 de enero al 31 de diciembre de 2021: 596,508 Toneladas Métricas;
 - iv. del 1 de enero al 31 de diciembre de 2022: 620,044 Toneladas Métricas, y
 - v. del 1 de enero al 31 de diciembre de 2023: 661,586 Toneladas Métricas.

E. Examen de vigencia previo

9. 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 asumidos por las exportadoras Hyundai Hysco y POSCO por cinco años más, contados a partir del 1 de enero de 2019, en los términos descritos en los puntos 7, literal a, y 8 de la presente Resolución.

F. 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, mediante la cual la Secretaría fijó como periodo de la revisión de oficio el comprendido del 1 de octubre de 2022 al 30 de septiembre de 2023.

G. 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 examen y de la revisión de oficio el propuesto por Ternium México, S.A. de C.V., en adelante Ternium, 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 2018 al 30 de septiembre de 2023.

H. Producto objeto de la revisión de oficio**1. Descripción del producto**

12. El producto objeto de la revisión de oficio 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 (mm) y de espesor inferior a 3 mm; incluye a la lámina rolada en frío cruda y a la lámina rolada en frío recocida, en adelante lámina rolada en frío. Técnica o comercialmente se le conoce como lámina rolada en frío o simplemente lámina en frío. En el mercado internacional se le conoce como *Cold Rolled Steel* o *Cold Rolled Steel Sheet*.

2. Características

13. La lámina rolada en frío 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 del compromiso de las exportadoras Hyundai Hysco y POSCO, el producto objeto de la revisión de oficio 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 la revisión de oficio ingresa al mercado nacional a través de las fracciones arancelarias 7209.16.01, 7209.17.01, 7209.18.01 y 7225.50.91 de la TIGIE, cuya descripción es la siguiente:

Codificación arancelaria	Descripción
Capítulo 72	Fundición, hierro y acero
Partida 7209	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 7225	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 08	De acero rápido.
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" 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 y el 22 de agosto de 2022, respectivamente.

16. Las importaciones de lámina rolada en frío mediante el mecanismo de la Regla Octava se realizan por las fracciones arancelarias 9802.00.13 (Industria Siderúrgica), 9802.00.19 (Industria Automotriz y de Autopartes), 9802.00.01 (Industria Eléctrica), 9802.00.02 (Industria Electrónica), 9802.00.03 (Industria del Mueble), 9802.00.04 (Industria del Juguete, Juegos de Recreo y Artículos Deportivos), 9802.00.07 (Industria de Bienes de Capital), 9802.00.10 (Industrias Diversas), 9802.00.14 (Industria de Productos Farmoquímicos, Medicamentos y Equipo Médico), 9802.00.15 (Industria del Transporte) y 9802.00.17 (Industria de la Madera), de la TIGIE.

17. La unidad de medida en la TIGIE es el kilogramo, aunque las operaciones comerciales normalmente se efectúan 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 del 25%, cuya vigencia es de dos años contados a partir del día siguiente de la publicación del referido Decreto en el DOF.

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. La lámina rolada en frío se produce conforme a las especificaciones de las normas de la Sociedad Americana de Ingenieros Mecánicos (ASME, por el acrónimo en inglés de American Society of Mechanical Engineers), de la Sociedad de Ingenieros Automotrices (SAE, por el acrónimo 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 Europeas (EN, por el acrónimo en alemán Europäische Norm), del Instituto Alemán de Normalización (DIN, por el acrónimo en alemán de Deutsches Institut für Normung), y las Normas Industriales Japonesas (JIS, por el acrónimo 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, tales como artículos de línea blanca (refrigeradores, estufas, secadoras, etc.), 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.

I. Convocatoria y notificaciones

22. Mediante la Resolución de Inicio, la Secretaría convocó a las importadoras y exportadoras del producto objeto de la revisión de oficio, y 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. La Secretaría notificó el inicio del presente procedimiento a las productoras nacionales, a las importadoras y exportadoras de las que tuvo conocimiento, así como al gobierno de Corea, con la finalidad de que presentaran sus respuestas a los formularios oficiales, los argumentos y las pruebas que estimaran pertinentes.

J. Partes interesadas comparecientes

24. Las partes interesadas que comparecieron en tiempo y forma al presente 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 Corea en México
Lope Díaz de Armendáriz no. 110
Col. Lomas Virreyes
C.P. 11000, Ciudad de México

K. Primer periodo de ofrecimiento de pruebas

25. El 15 de enero, y 2, 13, 14 y 29 de febrero, todos de 2024, las empresas Ternium, Hyundai Steel Co, Ltd., en adelante Hyundai Steel, 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 Hyundai Steel México, S. de R.L. de C.V., en adelante Hyundai Steel México, presentaron los documentos con los cuales acreditaron su legal existencia y la personalidad de sus representantes legales.

1. Prórrogas

26. La Secretaría otorgó a solicitud de Ternium, de las empresas exportadoras Hyundai Steel y POSCO, de las empresas importadoras Hyundai Steel México, Posco México, Posco International México, Posco MPPC, así como de la Embajada de Corea en México, una prórroga de tres días hábiles a cada una para que presentaran sus respuestas al formulario oficial de la revisión, así como los argumentos y pruebas que a su derecho conviniera en el presente procedimiento. El plazo venció el 16 de febrero de 2024.

27. La Secretaría otorgó a solicitud de las empresas Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC una prórroga adicional de un día hábil para que presentaran sus respuestas al formulario oficial de la revisión, así como los argumentos y pruebas que a su derecho conviniera en el presente procedimiento. El plazo venció el 19 de febrero de 2024.

28. El 16 de febrero de 2024, Ternium presentó su respuesta al formulario oficial de la revisión, así como los argumentos y pruebas que a su derecho convino; asimismo, la Embajada de Corea en México presentó los argumentos que a su derecho convino, los cuales constan en el expediente administrativo del caso y fueron considerados para la emisión de la presente Resolución.

29. El 19 de febrero de 2024, las empresas Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC presentaron sus respuestas al formulario oficial de la revisión, así como los argumentos y pruebas que a su derecho convino, los cuales constan en el expediente administrativo del caso y fueron considerados para la emisión de la presente Resolución.

a. Prórroga no otorgada

30. El 12 de febrero de 2024, Ternium compareció para “solicitar una prórroga adicional igual a la que en exceso se hubiera otorgado a las demás partes interesadas en el procedimiento” para presentar sus argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo de ofrecimiento de pruebas. Mediante oficio UPCI.416.24.0626 del 15 de febrero de 2024, la Secretaría le notificó que su solicitud no era procedente, por las razones expuestas en dicho oficio, el cual se tiene por reproducido como si a la letra se insertara en la presente Resolución.

L. Réplicas

31. El 20 de febrero de 2024, Hyundai Steel y Hyundai Steel México solicitaron la aclaración del plazo para presentar sus réplicas o contraargumentaciones a la información presentada por Ternium. Mediante oficio UPCI.416.24.0702 del 21 de febrero de 2024, se le dio respuesta a su solicitud, oficio que se tiene por reproducido como si a la letra se insertara en la presente Resolución.

32. El 21 de febrero de 2024, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC solicitaron la aclaración del plazo para presentar sus réplicas o contraargumentaciones a la información presentada por Ternium. Mediante oficio UPCI.416.24.0703 del 21 de febrero de 2024, se le dio respuesta a su solicitud, oficio que se tiene por reproducido como si a la letra se insertara en la presente Resolución.

33. El 28 de febrero de 2024, Ternium presentó sus réplicas o contraargumentaciones a la información proporcionada por la Embajada de Corea en México; por su parte, Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC presentaron sus réplicas o contraargumentaciones a la información proporcionada por Ternium, las cuales constan en el expediente administrativo del caso, y fueron consideradas para la emisión de la presente Resolución.

34. El 29 de febrero de 2024, Ternium presentó sus réplicas o contraargumentaciones a la información presentada por Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC, las cuales constan en el expediente administrativo del caso, y fueron consideradas para la emisión de la presente Resolución.

M. Requerimientos de información

1. Prórrogas

35. La Secretaría otorgó a solicitud de Ternium, Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC una prórroga de tres días hábiles para presentar sus respuestas a los requerimientos de información. El plazo venció el 4 de abril de 2024.

36. La Secretaría otorgó a solicitud de Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC una prórroga adicional de un día hábil para presentar sus respuestas a los requerimientos de información. El plazo venció el 5 de abril de 2024.

2. Partes

a. Ternium

37. 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 otros, atendiera lo siguiente: en relación con el precio de exportación y los ajustes, presentara nuevamente la base de importaciones para el periodo de la revisión de oficio y de análisis, en la que identificara para cada una de las operaciones si la mercancía importada corresponde o no al producto objeto de la revisión de oficio; señalara los criterios que consideró para su identificación, así como para clasificar cada una de las operaciones en “aleado” y “no aleado”; explicara la metodología utilizada 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; aportara información que permitiera a la Secretaría aplicar el ajuste de maniobras y gastos de exportación propuesto; ofreciera el monto

por concepto de margen de comercialización para el producto objeto de la revisión de oficio, y lo aplicara únicamente a las operaciones efectivamente 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 la revisión de oficio; en relación con el cálculo del valor normal y los ajustes, presentara las publicaciones de la empresa MEPS International, de las que obtuvo las referencias de precios para cada mes del periodo de la revisión de oficio; explicara la metodología utilizada para ajustar el producto objeto de la revisión de oficio de “no aleado” a “aleado”, así como por grado y espesor justificando por qué es aplicable este último ajuste; explicara la metodología utilizada para reportar las cifras proporcionadas para el cálculo del valor reconstruido, y explicara cómo se vincula el número de rollo en cada proceso y costos reportados en la estructura de costos de Ternium; en relación con el análisis real y potencial de las importaciones, presentara dos bases de datos de importaciones; una que incluyera las operaciones de importación correspondientes a las fracciones arancelarias por las que se clasifica la lámina rolada en frío objeto de la revisión de oficio y otra en la que incluyera las operaciones de importación al amparo de la Regla Octava de la TIGIE; precisara si las operaciones respecto 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 importadas al amparo de la Regla Octava, deben ser consideradas en el análisis de volumen, valor y precio en el periodo de análisis y, de ser el caso, explicara la razonabilidad de su inclusión en el análisis, así como la metodología para identificar dichas operaciones, y actualizará los indicadores económicos relacionados con las importaciones de la lámina rolada en frío de origen coreano y de otros orígenes para el periodo de análisis, incluyendo los relacionados con sus proyecciones; en relación con los efectos reales y potenciales sobre los precios y sobre la rama de producción nacional, calculará el precio de las importaciones de lámina rolada en frío, tanto de Corea como de otros orígenes, considerando los gastos de internación para cada año del periodo de análisis, y explicara el comportamiento de los precios de Corea y de otros orígenes en el mercado mexicano durante el periodo de la revisión de oficio; explicara el comportamiento de sus indicadores económicos y financieros durante el periodo de análisis, así como el efecto o impacto en estos indicadores de los compromisos asumidos por Hyundai Hysco y Posco, durante el referido periodo; explicara la metodología utilizada para estimar su capacidad instalada en cada uno de los años del periodo de análisis y en el periodo proyectado; calculará el precio de las importaciones del producto objeto de la revisión de oficio y de otros orígenes, considerando los gastos de internación; aclarará o corregirá diversas cuestiones sobre sus proyecciones del volumen que alcanzarían las importaciones de Corea, volúmenes de venta al mercado internacional y salarios; indicará la fuente para obtener el tipo de cambio en el periodo proyectado, y presentará 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; aclarará diversas cuestiones respecto de su proyecto de inversión que refirió sufriría una afectación; explicara la metodología empleada en la determinación de los escenarios proyectados contrafactual, y aclarará 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.

b. Importadoras

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

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

c. Exportadoras

i Hyundai Steel

39. El 15 de marzo de 2024, Hyundai Steel solicitó la aclaración de diversos puntos del requerimiento formulado por la Secretaría mediante oficio UPCI.416.24.0927 del 13 de marzo de 2024. Mediante oficio UPCI.416.24.0973 del 15 de marzo de 2024, se le dio respuesta a su solicitud, oficio que se tiene por reproducido como si a la letra se insertara en la presente Resolución.

40. El 5 de abril de 2024, Hyundai Steel respondió el requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 13 de marzo de 2024, para que, entre otros, atendiera lo siguiente: explicara ampliamente si Hyundai Steel es una empresa integrada en la fabricación de la lámina rolada en frío, o si es una procesadora a partir de la adquisición de la principal materia prima; explicara cada una de las líneas del proceso productivo

para la obtención de productos terminados, detallando en cada etapa los materiales incorporados, proporcionara un diagrama de flujo, su estructura porcentual de costos para la producción de una tonelada de lámina rolada en frío, así como el soporte documental de los registros de estos materiales en su sistema contable; explicara cómo se determinan los precios de venta entre Hyundai Steel y Hyundai Steel México, y de esta última al cliente final, así como el soporte documental que sustentara sus afirmaciones; explicara detalladamente su relación con una empresa que realizó importaciones del producto objeto de la revisión de oficio 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 dentro de su administración; explicara cada una de las características señaladas en el nombre comercial del producto; indicara y acreditará cuales son los elementos relevantes para considerar códigos de producto como idénticos y/o similares y si dichos elementos impactan en los costos; proporcionara una correlación de los códigos de producto exportados a México con los códigos de producto idénticos y/o similares vendidos en el mercado interno de Corea y explicara los criterios de selección; proporcionara la trazabilidad del producto objeto de la revisión de oficio, desde su exportación de Corea hasta su ingreso al mercado mexicano, y acompañara el soporte documental de cada uno de los ajustes propuestos para el precio de exportación y el precio de exportación reconstruido, en relación con determinadas facturas; acreditará el nivel comercial reportado en la base de datos de sus ventas de exportación a México; explicara detalladamente diversas cuestiones relativas a los ajustes propuestos y sus cálculos; proporcionara en una sola base de datos toda la trazabilidad desde la venta de Hyundai Steel a Hyundai Steel México, y de este último al primer cliente no relacionado, identificando en cada operación el número de bobina, y si el producto vendido por Hyundai Steel México corresponde a bobina de lámina rolada en frío o a productos transformados; proporcionara el soporte documental que acreditará los términos y condiciones de venta que se dan entre la venta de Hyundai Steel, Hyundai Steel México, y la venta al primer cliente no relacionado; proporcionara el costo correspondiente al costo de transformación empleado por 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 únicamente a la producción del producto objeto de la revisión de oficio; explicara la metodología empleada para reportar el cálculo del costo de fabricación del producto objeto de la revisión de oficio con la información proporcionada para ventas al primer cliente no relacionado; explicara la metodología empleada para el cálculo de los gastos de venta, generales y administrativos, y gastos financieros, así como la relación de margen de beneficios de 2023; acreditará que el ajuste de facturación es incidental a la venta y forma parte del precio; presentara nuevamente la base de ventas en el mercado interno y reportara el número de bobina utilizado para cada operación; proporcionara el soporte documental correspondiente al término de venta reportado; explicara por qué el valor y volumen reportado en la información de las ventas al mercado interno no coincide con la factura muestra proporcionada; explicara en qué consiste el ajuste de facturación, la metodología utilizada, y acreditará que dicho ajuste es incidental a la venta y forma parte del precio; proporcionara la metodología utilizada para el cálculo del ajuste de descuento por pronto pago, flete interno, manejo de producto y embalaje, y sustentara el cálculo de la tasa de interés a corto plazo; aclarara si en todas las transacciones se utilizan los tres tipos de embalaje, de ser el caso, identificará el tipo de empaque que corresponde a cada transacción y aplicara el ajuste correspondiente; acreditará que la información proporcionada para los costos de producción proviene de sus sistemas contables y explicara cada uno de los conceptos que conforman dichos costos; acreditará el cálculo de los montos que presentó para la comparación de precios de chatarra de acero entre partes vinculadas y no vinculadas y presentara las facturas de compra de dicha chatarra; identificará la materia prima adquirida entre partes relacionadas, en sus costos de producción; acreditará que la información presentada para el cálculo de la tasa de gastos generales y administrativos proviene de sus estados de resultados; en relación con el valor normal reconstruido, explicara cómo obtuvo el coeficiente de utilidad en los costos de producción para el cálculo del valor reconstruido, y explicara la metodología para integrar la información de sus ventas, provisiones contables y costos de producción, así como de la información financiera que sirvió de base para la integración de cada uno de los conceptos que proporcionó para las ventas de exportación a México y sus ajustes.

ii POSCO

41. El 5 de abril de 2024, POSCO respondió el requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 13 de marzo de 2024, para que, entre otros, atendiera lo siguiente: proporcionara la fuente y soporte documental del tipo de cambio reportado para el precio de exportación y sus ajustes; explicara cada una de las líneas del proceso productivo para la obtención de productos terminados, detallando en cada etapa los materiales incorporados; proporcionara su estructura porcentual de costos para la producción de una tonelada de lámina rolada en frío y presentara el soporte documental de los registros de estos materiales en su sistema

contable; explicara cómo se determinan los precios de venta entre POSCO y sus diversas empresas importadoras relacionadas a las que les vendió el producto objeto de la revisión de oficio, y de estas últimas al cliente final no relacionado; señalara el margen de comercialización que obtienen las empresas comercializadoras en cada una de las cadenas de distribución y cómo se registra en el sistema contable; aplicara los ajustes correspondientes a las ventas de exportación que realizó a México a través de todas sus empresas comercializadoras, y aportara la metodología de cálculo y el soporte documental que sustente las comisiones; de acuerdo con sus canales de distribución, indicara para cada etapa de facturación si POSCO o alguna de sus dos empresas relacionadas que exportaron el producto objeto de la revisión de oficio realizaron los pagos por los conceptos de términos y condiciones de venta correspondientes a cada uno de los ajustes proporcionados para el precio de exportación; ajustara 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; indicara 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; proporcionara una correlación de los códigos de producto exportados a México con los códigos de producto idénticos y/o similares vendidos en el mercado interno de Corea y explicara los criterios de selección; aportara la metodología para aplicar un ajuste por diferencias físicas respecto de los códigos de producto similares; de ser el caso, reclasificara los códigos de producto para todos los productos exportados a México, y en caso de que no hubiere habido ventas internas de dichos códigos, propusiera una metodología alternativa de cálculo de valor normal; explicara por qué reportó dos columnas de volumen, en la información proporcionada para el precio de exportación; presentara en una sola base de datos toda la trazabilidad, desde que POSCO vende el producto objeto de la revisión de oficio, hasta la venta al primer cliente no relacionado, identificando el nombre de cada comprador, los códigos de producto y tipos de cambio utilizados; reportara los distintos términos y condiciones de venta utilizados en los diversos canales de distribución reportados por POSCO hasta la venta al primer cliente no relacionado; presentara la metodología de cada uno de los ajustes propuestos para el precio de exportación, el precio de exportación reconstruido, así como sus ventas a empresas relacionadas y no relacionadas; aclarara si existe un porcentaje convenido entre la empresa relacionada que proporciona el servicio de flete externo de Corea a México a POSCO y, de ser el caso, presentara el soporte documental correspondiente; presentara la metodología para calcular el costo de transformación del producto objeto de la revisión de oficio para cada código de producto vendido por Posco México a sus clientes no relacionados; proporcionara la metodología de cálculo y razones financieras correspondiente al cálculo de los gastos generales, administrativos y financieros a nivel de empresa en el periodo de la revisión de oficio; proporcionara la metodología empleada para el cálculo de cada uno de los ajustes y deducciones propuestos al precio de exportación reconstruido; presentara 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 que propuso para el valor normal; explicara la metodología empleada para el cálculo de cada uno de los componentes del costo total de producción en el curso de operaciones comerciales normales; vinculara y conciliara los costos de producción con sus cuentas y subcuentas contables, así como con sus estados financieros; acreditara el registro de cada uno de estos costos en su sistema contable, y explicara su sistema contable y de costos, así como la metodología para integrar la información de sus ventas, provisiones contables y costos de producción, además de la metodología y la información financiera que le 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

42. El 14 de marzo de 2024, la Secretaría 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 y TA 2000, S.A. de C.V., en adelante TA 2000, para que indicaran si durante el periodo de análisis fabricaron lámina de acero rolada en frío objeto de la revisión de oficio y, de ser el caso, proporcionarían información respecto de su producción, ventas al mercado interno, ventas de exportación y capacidad instalada; indicaran si en dicho periodo, directamente o por medio de una empresa relacionada, realizaron importaciones de dicho producto originario tanto de China como de otros países y, de ser el caso, proporcionarían información de valor y volumen de estas operaciones. Asimismo, se requirió a AHMSA para que precisara si durante el periodo de análisis realizó paros de manera temporal o definitiva en sus líneas de producción de la lámina rolada en frío y, en caso afirmativo, explicara las razones de dichos paros. Únicamente Galvasid y TA 2000 presentaron sus respuestas el 1 de abril de 2024.

43. El 14 de marzo de 2024, la Secretaría requirió a las empresas Posco América Comercializadora, S. de R.L. de C.V., Posco International México E-Mobility, S.A. de C.V., en adelante Posco E-Mobility, y Posco MVWPC, S.A. de C.V., para que indicaran si durante el periodo de análisis realizaron importaciones de lámina de acero rolada en frío objeto de la revisión de oficio, a través de las fracciones arancelarias 7304.19.01, 7304.19.04, 7304.19.99, 7304.31.01, 7304.31.10, 7304.31.99, 7304.39.01, 7304.39.10, 7304.39.11, 7304.39.91, 7304.39.92 y 7304.39.99 de la TIGIE o por cualquier fracción arancelaria de la Regla Octava y, de ser el caso, proporcionaran información respecto del volumen, valor en aduana y precio de dichas importaciones; indicaran si realizaron importaciones del producto objeto de la revisión de oficio y, en su caso, cuál es su relación comercial y/o corporativa directa o indirectamente con diversas empresas importadoras comparecientes en el presente procedimiento. Únicamente Posco E-Mobility presentó su respuesta el 1 de abril de 2024.

CONSIDERANDOS

A. Competencia

44. La Secretaría es competente para emitir la presente Resolución conforme a lo dispuesto en los artículos 8, 11.2, 11.3, 11.5 y 12.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en adelante Acuerdo Antidumping; 16 y 34, fracciones V y XXXIII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 5o., fracción VII y 57, fracción II, 67 y 68 de la Ley de Comercio Exterior (LCE); 80, 82, fracción II, 99 y 100 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE), y 1, 2, apartado A, fracción II, numeral 7, y 19, fracciones I y IV del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.

B. Legislación aplicable

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

C. Protección de la información confidencial

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

D. Derecho de defensa y debido proceso

47. 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. Aspectos generales del procedimiento

a. Clasificación indebida de la información

48. Ternium señaló que en sus respuestas a los formularios oficiales tanto las exportadoras como las importadoras que comparecieron al procedimiento clasificaron indebidamente como confidencial información que por su propia naturaleza es de carácter público, debido a que no encuadra en ninguno de los supuestos establecidos en los artículos 149 y 150 del RLCE, o bien, que se trata de información cuya revelación o difusión al público no causa daño a dichas empresas. Agregó que sus contrapartes no presentaron resúmenes públicos lo suficientemente detallados que le permitieran tener una comprensión razonable e integral de la información presentada en estos, debido a que prácticamente se encuentran en blanco; lo cual afecta su derecho a la debida defensa y obstaculiza el desarrollo de la investigación.

49. Por su parte, Hyundai Steel y Hyundai Steel México argumentaron que la información presentada por Ternium no debe ser tomada en cuenta, en virtud de que veló las cifras correspondientes a los indicadores de la rama de producción nacional, así como de los indicadores económicos y financieros de la empresa, para los periodos de análisis y proyectado; si bien entienden que dichas cifras son confidenciales, los resúmenes públicos deben permitir una comprensión razonable de la información presentada y no solo velar por completo la información. Agregaron que Ternium debió presentar porcentajes de crecimiento o decrecimiento para cada

uno de los factores de daño para los periodos de análisis y proyectado, hacer resúmenes públicos con información indexada, o bien, presentar la información con variaciones menores; sin embargo, al no presentar dicha información se les dejó en estado de indefensión.

50. Al respecto, la Secretaría señala que verificó la información que presentaron las partes interesadas que comparecieron en tiempo y forma al procedimiento y, en el caso que fue procedente, se requirió reclasificar la información que no tenía el carácter de confidencial, así como, de ser el caso, justificar la clasificación de la información confidencial y presentar los resúmenes públicos correspondientes, en términos de los artículos 6.5 del Acuerdo Antidumping, y 148, 149, 150, 152, 153 y 158 del RLCE, por tanto, la información que se encuentra en el expediente administrativo del caso cumple con las reglas de confidencialidad, por lo que Ternium, Hyundai Steel y Hyundai Steel México tuvieron a su alcance los argumentos e información presentada por sus contrapartes, para poder esgrimir una oportuna defensa.

51. Aunado a lo anterior, Ternium, Hyundai Steel y Hyundai Steel México estuvieron en posibilidad de solicitar acceso a la información confidencial que presentaron las partes interesadas, una vez cumplidos los requisitos señalados en los artículos 159 y 160 del RLCE; en consecuencia, manifestar que se afectó su derecho a la debida defensa y se obstaculizó la presente investigación es improcedente por infundado.

b. Falta de legitimación para otorgar poderes

52. Ternium argumentó que de la documentación presentada por POSCO para acreditar la personalidad de su representante legal en el presente procedimiento, no se desprenden facultades suficientes del poderdante, en su carácter de Director Ejecutivo de POSCO, para otorgar poderes ni que dichas facultades no le fueron limitadas o revocadas y, de ser el caso, se debería tener por no presentada su información.

53. La Secretaría considera que el argumento de Ternium es infundado, debido a que la Secretaría corroboró que quien compareció en representación de POSCO sí cumplió con los requisitos establecidos para acreditar su personalidad como su representante legal en el presente procedimiento, de conformidad con los artículos 51 de la LCE y 5 y 21 de la LFPCA, de aplicación supletoria. En este sentido, la Secretaría aclara que del documento presentado por POSCO para acreditar su legal existencia, advirtió la existencia de facultades del poderdante en su carácter de Director Ejecutivo de POSCO, para otorgar poderes, documento que, además, fue presentado apostillado, de conformidad con el "Decreto de promulgación de la Convención por la que se Suprime el Requisito de Legalización de los Documentos Públicos Extranjeros", publicado en el DOF el 14 de agosto de 1995.

c. Traslado de información

54. Hyundai Steel y Hyundai Steel México señalaron que de la revisión de la versión pública del expediente administrativo del caso, observaron que Ternium corrió traslado de sus respuestas a los formularios oficiales del examen de vigencia y de la revisión de manera extemporánea, en virtud de que estos fueron presentados ante la Secretaría el 16 de febrero de 2024; no obstante, el traslado fue recibido por Hyundai Steel y Hyundai Steel México hasta el 19 del mismo mes y año. Añadieron que Ternium omitió correrles traslado de la documentación que presentó para acreditar la personalidad de su representante legal, en contravención de los artículos 56 de la LCE y 140 del RLCE, por lo tanto, solicitaron que se desestimen las comparecencias de Ternium.

55. Al respecto, la Secretaría considera que es improcedente desestimar la información proporcionada por Ternium en las comparecencias antes señaladas, debido a que tanto Hyundai Steel como Hyundai Steel México sí recibieron el traslado de las respuestas a los citados formularios oficiales, y si bien es cierto no fue el mismo día que lo recibió la Secretaría, este hecho aconteció al día siguiente, por lo tanto, no hubo una dilación considerable en el envío de la información y contaron con ella de manera oportuna para formular sus contraargumentaciones; aunado a lo anterior, la Secretaría estimó dicha información necesaria para el conocimiento de la verdad sobre los hechos controvertidos en el presente procedimiento. En este sentido, cabe aclarar que el artículo 140 del RLCE establece que la Secretaría podrá no tomar en cuenta la información de la cual no se haya corrido traslado, supuesto que no se actualizó, dado que Ternium sí envió copia a sus contrapartes de la información que presentó ante esta Secretaría; por lo que, conforme a los razonamientos descritos anteriormente, la Secretaría determinó procedente tomar en cuenta la información presentada por Ternium.

56. Aunado a lo anterior, la Secretaría aclara que el 15 de enero de 2024, Ternium presentó los instrumentos originales con los cuales acreditó su legal existencia y la personalidad de sus representantes legales, tal como consta en el expediente administrativo del caso, antes de la comparecencia de Hyundai

Steel y Hyundai Steel México, por lo que era imposible para Ternium saber a quién debía correr traslado de su información. Es de destacar que Hyundai Steel y Hyundai Steel México consultaron el expediente administrativo del caso, por lo cual tuvieron conocimiento de la información pública que presentó Ternium en sus comparecencias.

57. De la misma manera, Hyundai Steel y Hyundai Steel México argumentaron que el que Ternium haya corrido traslado de forma extemporánea de las respuestas a sus formularios oficiales tuvo como consecuencia que el plazo para presentar sus contraargumentaciones estuviera acotado, debido a que la Secretaría consideró el fenecimiento de dicho plazo a partir de que Ternium presentó las referidas respuestas ante la autoridad, y no a partir del día en que corrió traslado a sus contrapartes, lo que contraviene lo señalado en los artículos 53 de la LCE y 164 del RLCE.

58. Por su parte, Ternium argumentó que la Embajada de Corea en México le corrió traslado de sus argumentos presentados en el presente procedimiento hasta el 22 de febrero de 2024, siendo que los mismos fueron presentados ante la Secretaría el 16 de febrero de 2024, por lo cual se vulneró el debido proceso y derecho legítimo para presentar sus contraargumentaciones o réplicas dentro del plazo previsto en los preceptos señalados en el párrafo anterior.

59. La Secretaría considera que los alegatos de dichas empresas carecen de sustento, en virtud de que los referidos preceptos legales señalan que una vez transcurrido el plazo para que las partes interesadas presenten sus argumentos, información y pruebas, la Secretaría les dará oportunidad para que dentro de los ocho días siguientes presenten sus contraargumentaciones o réplicas; lo anterior significa que dicho plazo se debe considerar contando los ocho días siguientes y no que tenga que ser de ocho días como alegan erróneamente Ternium, Hyundai Steel y Hyundai Steel México. En este sentido, la Secretaría otorgó a dichas empresas el plazo correspondiente para presentar sus contraargumentaciones y contaron con la información de manera oportuna para formular su defensa, tal como se señala en el punto 31 de la presente Resolución.

d. Eliminación del compromiso por el transcurso del tiempo

60. La Embajada de Corea en México argumentó que el compromiso asumido por las exportadoras Hyundai Hysco y POSCO respecto de las importaciones de lámina rolada en frío originarias de Corea debe extinguirse, debido a que el artículo 11.3 del Acuerdo Antidumping prevé una "cláusula de extinción", en el sentido de que los derechos antidumping serán suprimidos a más tardar en un plazo de cinco años y, desde su perspectiva, dichas empresas han cumplido con los compromisos asumidos ante la Secretaría por un plazo de diez años, motivo suficiente para su extinción.

61. Al respecto, Ternium argumentó que es impreciso señalar que la citada cláusula de extinción prevé la conclusión de la vigencia de las medidas de remedio comercial con el simple paso del tiempo, toda vez que se debe efectuar un examen prospectivo con el objeto de revisar si la eliminación de dichos compromisos daría lugar a la repetición o continuación de la práctica desleal y el consecuente daño a la rama de producción nacional.

62. Asimismo, señaló que el hecho de que se hubiera dado cabal cumplimiento a los citados compromisos no implica *per se* que el dumping y el daño no puedan repetirse en caso de que estos fuesen eliminados, razón por la cual presentó amplia información que permite acreditar: i) que se repetiría el dumping y el daño a la rama de producción nacional; ii) que los exportadores no han cumplido con el requisito de exportar a precios no lesivos, pues persisten niveles significativos de subvaloración en relación con los precios del resto de competidores en México y en relación con los precios nacionales, y iii) que las exportaciones a México incurren en importantes márgenes de dumping.

63. La Secretaría considera que los argumentos de la Embajada de Corea en México son infundados, en razón de que si bien todo derecho antidumping definitivo será suprimido a más tardar en un plazo de cinco años contados desde la fecha de su imposición, o desde la fecha del último examen, de conformidad con lo dispuesto en los párrafos 1 y 2 del artículo 11 del Acuerdo Antidumping, también lo es que el citado artículo dispone que cuando ello esté justificado, las autoridades examinarán la necesidad de mantener dicho derecho, por iniciativa propia, o siempre que haya transcurrido un periodo prudencial desde el establecimiento del derecho antidumping definitivo, y solo en el caso de que a consecuencia del examen realizado por la autoridad se determine que el derecho antidumping ya no está justificado, deberá suprimirse, es decir, la legislación en la materia y la Resolución de los compromisos prevén los mecanismos para que el compromiso pueda eliminarse y el simple transcurso del tiempo no es un motivo para su eliminación.

e. Prácticas monopólicas

64. POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC manifestaron que Ternium no demostró que las exportaciones de lámina rolada en frío de POSCO causaron o causarán daño a la industria nacional, o bien, la repetición de una práctica desleal, de conformidad con el artículo 70 de la LCE. Agregaron que Ternium presentó únicamente alegaciones basadas en conjeturas, con sustento en datos pocos razonables para mantener su posición monopólica y crear un entorno favorable para sus futuras inversiones, lo cual privaría a empresas con inversión en el capital extranjero domiciliadas en México, de la oportunidad de contribuir al desarrollo de industrias fundamentales para el país, como la industria automotriz y la industria siderúrgica.

65. La Secretaría destaca que el objeto del presente procedimiento no es analizar si alguna parte compareciente pretende realizar prácticas monopólicas sancionadas en términos de la ley de la materia. No obstante, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC tienen el derecho de acudir a la autoridad competente y hacer valer lo que a la defensa de sus intereses convenga, en términos de lo dispuesto en la Ley Federal de Competencia Económica.

66. Asimismo, la Secretaría considera que los argumentos de dichas empresas son improcedentes, puesto que la eventual prórroga de la vigencia de los compromisos asumidos por Hyundai Hysco y POSCO, únicamente tiene por objeto restablecer las condiciones equitativas de competencia y corregir el efecto negativo de la distorsión en los precios generada por la concurrencia de importaciones al mercado nacional a precios en condiciones de dumping y no fortalecer otros fines. Adicionalmente, resalta el hecho de que, además de Ternium, existen otras productoras nacionales para abastecer la demanda nacional de lámina rolada en frío.

F. Análisis de discriminación de precios

67. En el presente procedimiento compareció por parte de la producción nacional la empresa Ternium, las empresas productoras-exportadoras Hyundai Steel y POSCO, las empresas importadoras Hyundai Steel México, Posco International México, Posco México y Posco MPPC, así como la Embajada de Corea en México; sin embargo, la Embajada de Corea en México no presentó información para el análisis de discriminación de precios. Por lo anterior, la Secretaría realizó la revisión 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 de la información de la que se allegó, en términos de lo dispuesto por los artículos 6.8, 11.2, 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**

68. Para acreditar el precio de exportación Ternium consideró el listado de las operaciones totales de importación del producto objeto del presente procedimiento para el periodo de la revisión de oficio. Mencionó que las estadísticas de importación las obtuvo de la Agencia Nacional de Aduanas de México, en adelante la ANAM, a través de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero, en adelante CANACERO, las cuales corresponden a operaciones que ingresan por las fracciones arancelarias 7209.16.01 NICO 01 y NICO 99; 7209.17.01 NICO 01 y NICO 99; 7209.18.01 NICO 01 y NICO 99 y 7225.50.91 NICO 01, NICO 02, NICO 03, NICO 06, NICO 09, NICO 11, NICO 92 y NICO 99 de la TIGIE. Agregó que además se encuentran incluidas las importaciones que ingresan al amparo de la Regla Octava a través de la partida 9802 de la TIGIE.

69. Ternium explicó que toda vez que por las fracciones arancelarias antes señaladas ingresa mercancía distinta a la que es objeto de la revisión de oficio, realizó la depuración aplicando la siguiente metodología:

- a.** eliminó las operaciones con clave de pedimento (A3, BH, E1, 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, por la misma razón también eliminó las operaciones correspondientes al régimen de depósito fiscal (A4 y F2);
- b.** excluyó las importaciones cuyo NICO se refiere a producto que no es objeto de la revisión de oficio, por tratarse de espesores superiores a 3 mm y acero rápido, y
- c.** para las operaciones de fracciones correspondientes a Regla Octava se basó en la descripción, descartando operaciones que contenían las palabras: galvanizada, pintada, cincada, inoxidable, LAC o rolada en caliente, perforada, perfiles, chapadas, ángulos, aluminizada, cortadas, repintada, magnéticos, revestidos, corrugada, al silicio y rieles o alguna derivación de estas palabras.

70. La Secretaría requirió a Ternium para que proporcionara nuevamente la base de datos sin depurar para el periodo de la revisión de oficio, en la cual debía agregar dos columnas, una para identificar en cada operación si la mercancía importada correspondía al producto objeto de la revisión de oficio y otra especificando cuál fue el criterio que empleó para identificarlo. En su respuesta, Ternium presentó nuevamente la base de datos con la información solicitada, y mencionó que solicitó apoyo a la CANACERO a fin de atender dicho requerimiento. Explicó que agregó una columna denominada "Producto Objeto", en la cual se identifican con las siglas "MOE" las operaciones que correspondían al producto objeto de la revisión de oficio y con las siglas "NOMOE" aquellas que no entraron en la cobertura del referido producto. Asimismo, agregó la columna "Criterio" a fin de identificar la razón específica por la que clasificó cada operación.

71. 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 al formulario oficial de la revisión, es decir, a partir de la identificación de las palabras y las claves de pedimento definidas en el punto 69 de la presente Resolución.

72. Por su parte, la Secretaría se allegó de las estadísticas de importación del Sistema de Información Comercial de México (SIC-M), correspondientes al periodo de la revisión de oficio para las fracciones arancelarias señaladas en el punto 68 de la presente Resolución; las comparó con la base de datos proporcionada por la CANACERO y observó diferencias tanto en el valor como en el volumen.

i Determinación

73. La Secretaría determinó emplear la base de operaciones del SIC-M, en virtud de que la información contenida en dicha base de datos se obtiene previa validación 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; dicha información es revisada por el Banco de México y, por lo tanto, se considera como la mejor disponible. Además, el citado listado de operaciones de importación incluye, entre otros elementos, el volumen, el valor y la descripción del producto importado en cada operación.

74. La Secretaría consideró razonable la metodología de depuración propuesta por Ternium, señalada en el punto 69 de la presente Resolución, la cual fue replicada en la base de datos del SIC-M.

75. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo para la lámina rolada en frío originaria de Corea durante el periodo de la revisión de oficio.

ii Ajustes al precio de exportación

76. 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.

1) Flete marítimo

77. Ternium señaló que el precio del producto de la revisión de oficio se encuentra disponible a nivel Costo, Seguro y Flete (CIF, por el acrónimo en inglés de *Cost, Insurance and Freight*), por lo que es necesario deducir el flete marítimo. Indicó que le solicitó cotizaciones a la naviera Atlantic Brokers considerando los puertos de salida Pohang y Ulsan, por ser los más cercanos a los principales exportadores del producto objeto de la revisión de oficio 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 el puerto de llegada lo eligió por ser el principal de arribo del producto objeto de la revisión de oficio a México, de acuerdo con las estadísticas de importación a las que tuvo acceso y que proporcionó para acreditar el precio de exportación.

78. 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 las características de la información requerida. En respuesta, Ternium presentó impresiones de pantalla de la página de Internet <https://www.atlanticbrokers.com.ar/index.html>, en la que se aprecia que Atlantic Brokers es un corredor naval especializado en fletes de carga seca en todos los segmentos. Asimismo, proporcionó las comunicaciones electrónicas a través de las cuales solicitó información a dicha empresa.

2) Seguro marítimo

79. Ternium expuso que para calcular el costo del seguro consultó la base de importaciones de las operaciones realizadas de lámina rolada en frío, durante el periodo de la revisión de oficio, originarias de Corea, 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.

80. La Secretaría requirió a Ternium para que proporcionara las capturas de pantalla que permitieran corroborar que la información fue obtenida de la empresa Panjiva. En su respuesta, presentó las capturas de pantalla que acreditan cómo se generó y descargó la base de datos que proporcionó; asimismo, presentó el soporte documental del ajuste que entregó en su respuesta al formulario oficial de la revisión, en la que se observa que se trata de un documento generado de la página de Internet de la referida empresa.

3) Embalaje

81. Ternium proporcionó información pública de precios de embalaje de la empresa productora ArcelorMittal Dofasco para sustentar este ajuste. Asimismo, presentó la metodología de cálculo y el soporte documental.

4) Maniobras y gastos de exportación

82. Ternium proporcionó información para cuantificar los gastos para la obtención, preparación y presentación de documentos durante el transporte, inspecciones y manipulación portuaria, obtenida de la publicación *Doing Business 2020*, de Corea, publicada por el Banco Mundial. Agregó que dicha publicación incluye información sobre diversos gastos en los que se incurre para realizar exportaciones en Corea, entre los que se encuentra: cumplimiento fronterizo, correspondiente a los costos por despacho aduanero e inspecciones y el costo para exportar, que corresponde a los costos de la preparación de documentos para un contenedor de 15 toneladas métricas. Asimismo, explicó que, dado que los costos son válidos para 2019, les aplicó la variación del Índice de Precios al Productor del *Doing Business* de 2020, de operación de instalaciones portuarias y terminales marítimas en Corea, para llevarlo al periodo de la revisión de oficio.

83. La Secretaría le requirió que proporcionara la información y el soporte documental que permitieran aplicar dichos ajustes, toda vez que la publicación *Doing Business* dejó de emitirse en 2020. Ternium respondió que, aun cuando la información publicada por *Doing Business* para dichos gastos corresponde a 2019, realizó los ajustes necesarios para llevarlos al periodo de la revisión de oficio, por lo que considera que se ajustó de manera correcta.

5) Margen por comercialización

84. 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 la revisión de oficio 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. Señaló que consultó los estados financieros de 2022 y los más recientes de 2023, estimó el porcentaje de comercialización de cada uno y calculó un promedio simple de los periodos disponibles.

85. La Secretaría le requirió para que proporcionara el monto por margen de comercialización para el producto objeto de la revisión de oficio y que lo aplicara únicamente a las operaciones que se realizaron bajo este canal de venta. En su respuesta, Ternium explicó nuevamente la metodología de cálculo del ajuste; sin embargo, manifestó que no puede conocer 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 importaciones publicadas por la ANAM, por lo tanto, no es de su conocimiento. No obstante, Ternium insiste en que este ajuste debe aplicarse a todas las operaciones que se lleven a cabo por medio de comercializadores.

6) Crédito

86. Ternium explicó que calculó el ajuste 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 que justificara la razón por la que considera que los términos de pago que otorga dicha empresa a sus clientes son aplicables a todas las ventas consideradas para el precio de exportación. 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 el 94% del total del volumen del compromiso asumido por las dos exportadoras coreanas a nuestro país, por lo que considera razonable aplicar sus condiciones de pago a los precios.

iii Determinación

87. Con fundamento en 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 concepto de flete marítimo, seguro marítimo, embalaje, margen por comercialización y crédito, al considerar razonable la información y metodología propuestas por Ternium; sin embargo, en cuanto al ajuste por maniobras y gastos de exportación, la Secretaría considera que no es aceptable emplear información de 2019 actualizada por la inflación para aplicarla al periodo de la revisión de oficio, toda vez que existe una diferencia de al menos de 3 años, además de que se trata de cifras que se fijaron en un periodo anterior a la contingencia generada por el virus SARS-CoV2. Cabe señalar que la Secretaría se allegará de mayores elementos en la siguiente etapa de la investigación.

b. Hyundai Steel

88. Hyundai Steel señaló que emplea dos canales de distribución para sus ventas: i) ventas a comerciantes no relacionados, y ii) ventas a su importador vinculado, Hyundai Steel México.

i Códigos de producto

89. Hyundai Steel reportó ventas de exportación a México de 522 códigos de producto, durante el periodo de la revisión de oficio. Explicó que tiene su propio código de producto interno para los productos terminados, donde para efectos de contabilidad de costos, el sistema ERP Oracle interno que estuvo en vigor desde el inicio del periodo de la revisión de oficio hasta diciembre de 2022, utilizaba un sistema de codificación de 25 dígitos.

90. Señaló que con la transición al sistema ERP SAP a partir de enero de 2023, a los productos se les asignó un código de producto interno de 25 dígitos. Para tal efecto proporcionó las claves de su estructura de códigos de producto del sistema ERP Oracle, la estructura de códigos de producto del sistema ERP SAP y la estructura de los códigos de producto del sistema ERP SAP de Hyundai Steel México.

91. Hyundai Steel aclaró que no utiliza códigos de producto en sus facturas para las ventas del producto objeto de la revisión de oficio, sino que utiliza variables descriptivas que indican el tipo de producto, la especificación, el grosor y la anchura. Para la comparación entre las ventas internas y las ventas de exportación y el promedio del costo de producción por producto, asignó un número de control del producto, en adelante PCN, con características físicas a cada código de producto para informar sobre las ventas y el costo del producto objeto de la revisión de oficio.

92. Asimismo, proporcionó la lista de códigos de producto que fueron exportados a México durante el periodo de análisis. Agregó que todos los códigos de producto exportados a México cumplen con las especificaciones del producto objeto de la revisión de oficio.

ii Precio de exportación

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

94. 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.

95. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado para los 522 códigos de producto que se mencionaron en el punto 89 de la presente Resolución.

1) Ajustes al precio de exportación

96. Hyundai Steel señaló que proporcionó los ajustes de cada transacción de venta realizada al mercado mexicano. Para la conversión de moneda de won surcoreano, en adelante KRW, utilizó el tipo de cambio del Banco de Corea correspondiente a la fecha de facturación.

97. Precisó que todos los datos de los gastos incurridos se obtuvieron de su sistema ERP y del detalle de las transacciones de los proveedores de servicios, facilitando los factores de asignación, así como los documentos justificativos para cada ajuste.

98. Hyundai Steel propuso ajustar el precio de exportación por: conceptos de flete interno; gastos de manejo; transporte marítimo; seguro marítimo; gastos bancarios; gastos de crédito, y costo de embalaje.

(a) Flete interno

99. Hyundai Steel indicó que los fletes internos son todos los gastos relacionados con el transporte del producto objeto de la revisión de oficio en Corea. Hyundai Steel proporcionó un ejemplo del cálculo y el soporte documental para el flete interno.

(b) Gastos de manejo

100. Hyundai Steel explicó que los gastos de manejo consisten en los gastos 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.

101. Al respecto, la Secretaría le requirió para que presentara el soporte documental que permitiera validar el ajuste presentado. En su respuesta, Hyundai Steel proporcionó capturas de pantalla de la factura comercial y del libro de ventas de su sistema ERP.

102. Adicionalmente, la Secretaría le solicitó que proporcionara 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.

103. En su respuesta, Hyundai Steel explicó que los gastos de manejo para cada bobina incluyen los gastos de inspección de carga, los gastos de muellaje, gastos de carga, así como los gastos de despacho de aduanas. Para calcular el ajuste por dichos gastos, determinó primero un gasto unitario sobre la base en la que se incurre en cada gasto, luego multiplicó el gasto unitario por el peso neto o el valor de factura de cada bobina en cuestión para calcular el monto del ajuste reportado. Para aquellos gastos en los que se incurre en función del peso, y no del valor, de las bobinas en cuestión, los gastos unitarios se calculan sobre la base del peso neto porque el peso neto es la cantidad declarada para cada bobina.

(c) Transporte marítimo

104. Hyundai Steel proporcionó un ejemplo del cálculo y el soporte documental para el flete marítimo provenientes de su sistema contable.

105. La Secretaría le requirió para que proporcionara la explicación detallada de los cálculos utilizados. En su respuesta, señaló que el flete marítimo se calcula en función del peso del buque, el puerto de destino, la fábrica y la parte del equipo. Agregó que calculó en primer lugar el flete marítimo unitario para el buque, el puerto de destino, la fábrica y la parte del equipo a la que corresponde cada bobina en cuestión y, a continuación, multiplicó el flete marítimo unitario por el peso neto de las bobinas.

(d) Seguro marítimo

106. 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.

(e) Gastos bancarios

107. 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. Manifestó que 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.

108. Al respecto, la Secretaría requirió a Hyundai Steel para que proporcionara una explicación de los conceptos que incluye el ajuste, así como de la metodología utilizada. En su respuesta, 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 generan por cada operación de depósito.

(f) Gastos de crédito

109. 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; asimismo, reportó una tasa de interés.

110. La Secretaría le requirió para que presentara la explicación y el soporte documental que permitiera validar la tasa de interés utilizada. En respuesta, proporcionó un modelo de contrato de préstamo a corto plazo en dólares para mostrar el tipo de interés utilizado.

(g) Costo de embalaje

111. Hyundai Steel explicó que existen tres tipos diferentes de embalaje: i) no metálico; ii) metálico, y iii) general. Al respecto, señaló que acumula todos los costos y las cantidades por tipo de embalaje. Proporcionó un ejemplo del cálculo 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.

112. 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. 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 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: i) embalaje no metálico; ii) embalaje metálico, y iii) embalaje general, y
- 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.

113. Adicionalmente, Hyundai Steel proporcionó capturas de pantalla de su sistema ERP.

iii Determinación

114. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping; 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por concepto de flete interno, gastos de manejo, transporte marítimo, seguro marítimo, gastos bancarios, gastos de crédito y costo de embalaje, 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.

iv Precio de exportación reconstruido

115. Hyundai Steel explicó que exportó una parte del producto objeto de la revisión de oficio 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 la revisión de oficio 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 toda la información y documentación pertinente relacionada con el precio de exportación reconstruido.

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

117. Proporcionó la cantidad y el valor de las reventas al primer cliente no relacionado durante el periodo de la revisión de oficio que se 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.

118. 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 y vendidos por Hyundai Steel México tienen códigos de producto diferentes, pero pueden relacionarse por el número de bobina.

119. Hyundai Steel México manifestó haber vendido el producto objeto de la revisión de oficio a clientes no relacionados. Indicó que reportó todos los gastos incurridos en las ventas para la reconstrucción del precio de exportación; asimismo, proporcionó las explicaciones para las metodologías de asignación aplicadas a los gastos incurridos y, por lo tanto, de cada ajuste realizado. En la siguiente etapa del procedimiento, la Secretaría se allegará de mayores elementos respecto del cálculo del precio de exportación reconstruido.

1) Ajustes al precio de exportación reconstruido

120. Hyundai Steel reportó los siguientes gastos incurridos en las ventas para la reconstrucción del precio de exportación:

(a) Gastos de aduana

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

(b) Gastos de manejo

122. Hyundai Steel indicó que cuando Hyundai Steel México importa el producto objeto de la revisión de oficio, 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.

(c) Flete interno

123. Hyundai Steel señaló que los fletes internos son todos los gastos relacionados con el transporte del producto objeto de la revisión de oficio desde el almacén hasta el puerto. Al respecto, proporcionó un ejemplo del cálculo y facturas de flete interior.

(d) Otros costos de fabricación

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

125. 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.

126. La Secretaría requirió a Hyundai Steel una explicación detallada de la metodología utilizada para reportar el costo de fabricación. En su respuesta, mencionó que reitera 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.

(e) Flete interno para los clientes

127. 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, con su soporte documental.

(f) Seguro interno

128. 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 el soporte documental.

(g) Ajuste de facturación

129. 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.

(h) Gastos de garantía

130. Hyundai Steel explicó que hubo reclamaciones de calidad por el producto objeto de la revisión de oficio durante el periodo 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 la revisión de oficio. Al respecto, proporcionó un ejemplo del cálculo proveniente de su sistema contable, así como el soporte documental.

(i) Utilidad y gastos generales

131. 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 la revisión de oficio.

v Determinación

132. La Secretaría corroboró en las bases de datos presentadas por Hyundai Steel los datos registrados de cada uno de los ajustes y su soporte documental, por lo que de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping; 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación reconstruido por concepto de gastos de aduana, gastos de manejo, flete interno, otros costos de fabricación, flete interno para los clientes, seguro interno, ajuste de facturación, gastos de garantía, y utilidad y gastos generales, a partir de la información y metodología proporcionadas por Hyundai Steel.

c. POSCO

133. POSCO manifestó que es un fabricante integrado de acero, el cual produce y comercializa una gama completa de productos de acero en Corea y en varios mercados de exportación, incluido México. Señaló que los productos que fabrica son bobinas y láminas laminadas en frío, las cuales consisten en el producto objeto de la revisión de oficio, bobinas y láminas laminadas en caliente, bobinas eléctricas de grano orientado, bobinas eléctricas no orientadas, bobinas y láminas galvanizadas, placas, alambrón y bobina y placa de acero inoxidable. Añadió que tiene cinco compañías relacionadas involucradas en las exportaciones del producto objeto de la revisión de oficio a México durante el periodo de la revisión de oficio.

134. POSCO señaló que, en las ventas de exportación a México durante el periodo de la revisión de oficio, utilizó dos canales de distribución, uno a partir de exportación directa y el otro a través de empresas distribuidoras.

135. 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 POSCO no considera la relación con el cliente para determinar el precio de venta o los plazos.

136. Presentó un diagrama que describe el flujo de las exportaciones a México, mostrando cómo se encuentran involucradas cinco de sus compañías relacionadas en la distribución del producto objeto de la revisión de oficio. Al respecto, señaló la actividad de cada una de sus empresas relacionadas participantes en las exportaciones a México.

137. Añadió que Posco México es un productor de acero galvanizado que compra las bobinas crudas (*full hard*) a POSCO, las cuales son mercancía objeto de la revisión de oficio, y utiliza como insumo para producir el acero galvanizado que se utiliza principalmente para la industria automotriz en México. Al respecto, afirmó que el acero galvanizado es un producto diferente al producto objeto de la revisión de oficio.

138. Indicó que Posco MPPC, ubicada en México, es una empresa que compra el producto objeto de la revisión de oficio a POSCO para revenderlo o procesarlo mediante los procesos de corte o cizallamiento.

139. Señaló que Posco International, ubicada en Corea, es una empresa comercializadora que compra la mercancía objeto de la revisión de oficio de POSCO y la exporta a México.

140. Manifestó que Posco International America, ubicada en Estados Unidos de América, es una empresa comercializadora que compra la mercancía objeto de la revisión de oficio a Posco International y lo exporta a México.

141. Argumentó que Posco International México, ubicada en México, es sólo una empresa comercializadora que compra el producto objeto de la revisión de oficio producido por POSCO y la revende en el mercado mexicano.

142. POSCO aseguró que no tiene ningún acuerdo escrito con ningún importador mexicano y no exportó la mercancía objeto de la revisión de oficio a México a través de otros países.

143. Señaló 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.

144. Por otro lado, en el caso de las ventas en su mercado interno, POSCO señaló que únicamente cuenta con un canal de distribución de ventas directas.

145. La Secretaría requirió a POSCO para que explicara cómo se determinan los precios de venta entre POSCO y sus empresas relacionadas, a las que le vendió el producto objeto de la revisión de oficio, y que aplicara un ajuste por comercialización a las ventas realizadas a través de todas sus empresas relacionadas.

146. 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 respecto de 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.

147. 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 la revisión de oficio para Posco International y Posco International America; asimismo, afirmó que no pagó comisiones a los clientes relacionados, por separado.

148. La Secretaría se percató 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.

149. Además, la Secretaría observó en el diagrama de flujo señalado en el punto 136 de la presente Resolución, que hay varios canales de distribución y facturación a partir de sus empresas vinculadas. Al respecto, POSCO no explicó el proceso de facturación a lo largo de su sistema de distribución y no presentó las facturas comerciales comprendidas entre las ventas de sus empresas vinculadas en toda la cadena de suministro de las ventas del producto objeto de la revisión de oficio a México.

150. En este sentido, la Secretaría no contó con los elementos suficientes para conocer el canal de distribución y facturación del producto objeto de la revisión de oficio para cada una de las transacciones de exportación de POSCO.

i Códigos de producto

151. POSCO indicó que utiliza un sistema ERP que define el producto individual mediante el “código de artículo real” (código de quince 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 la descripción de las especificaciones relativas al producto objeto de la revisión de oficio.

152. 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. Aseguró que no existen diferencias en las características del producto entre el mercado interno y el mercado de exportación, si el producto tiene el mismo código de producto.

153. La Secretaría se percató 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 cuáles serían las características físicas y químicas relevantes para considerarlos como códigos de producto idénticos o similares y si dichos elementos impactan en los costos de producción y precios finales de venta, y que aportara una correlación de códigos de producto exportados a México con los idénticos o similares vendidos en el mercado interno.

154. Asimismo, le solicitó que aportara para los códigos de producto similares, la información, metodología y pruebas documentales para aplicar un ajuste por diferencias físicas, asegurándose de que hubiera en el mercado interno ventas de códigos de productos idénticos o similares que cumplan con el criterio de suficiencia, de conformidad con lo establecido en la nota 2 al pie de página del artículo 2 del Acuerdo Antidumping y, en caso contrario, propusiera una metodología alternativa del cálculo del valor normal.

155. En respuesta, POSCO reiteró que mantiene su propio código de producto y registra el costo de producción para cada código de producto. Agregó que calcula el costo por cada componente, el del material, la mano de obra y otros gastos generales, basándose en el código de producto individual y el costo fijo en cada centro de costo también se asigna según 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.

156. 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 emparejan y comparan de manera idéntica. Afirmó que el costo de producción es igual para el mismo código de producto.

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

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

159. Para reportar el código de producto similar, analizó los productos por especificación y espesor de acero para los productos exportados a México, pues 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.

160. Asimismo, proporcionó la metodología para determinar el código de producto similar, además un modelo de producto instruido por el Departamento de Comercio de Estados Unidos (DOC, por el acrónimo en inglés de United States Department of Commerce) para 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

161. 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.

162. Señaló que existe una diferencia de tiempo entre las exportaciones de POSCO y las ventas de los importadores; por lo tanto, sólo incluyó las ventas de los importadores que se corresponden directamente con las exportaciones de POSCO durante el periodo de la revisión de oficio.

163. La Secretaría analizó la información y encontró diferencias en valor y volumen en cada una de las bases. En este sentido, requirió a POSCO para que presentara una sola base de datos con toda la trazabilidad desde que POSCO vende del producto objeto de la revisión de oficio, así como a los intermediarios vinculados, hasta la venta al primer cliente no relacionado. Adicionalmente, se le requirió para que reportara los distintos términos y condiciones de ventas que se dieron entre los diversos canales de distribución reportados por POSCO hasta la venta al primer cliente no relacionado.

164. En su respuesta, POSCO proporcionó una base de datos que combina su precio de exportación y el precio de exportación reconstruido de tres importadores vinculados. Afirmó que dicha base incluye toda la información de los anexos presentados en el formulario oficial de la 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 para determinar el vendedor final, el precio de venta final y todos los gastos pagados por cada parte relacionada.

165. Señaló que las ventas de productos de acero galvanizado de POSCO México no son obligatorias y, en lugar de ello, reportó el precio de reventa al primer cliente no vinculado por Posco International, Posco International America y Posco MPPC. Reiteró que Posco México no revende los productos laminados en frío que importa, sino los utiliza como materia prima en la producción de productos de acero galvanizado, los cuales no son productos objeto de la revisión de oficio. Al respecto, afirmó que adjuntó las facturas de venta (la lista de envío diario).

166. 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, Posco México y Posco MPPC, y el precio de exportación de POSCO.

167. Derivado de un análisis del diagrama de flujo del sistema de distribución señalado en el punto 136 de la presente Resolución, la Secretaría se percató 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.

168. No obstante, en la base de datos, se observó que para calcular el precio de exportación POSCO dedujo un monto ajustado para cada una de sus cinco empresas vinculadas, pero sólo se presentaron tres bases de datos correspondientes del precio de exportación reconstruido, y para poder reconstruir el precio de exportación son necesarias las bases de datos de las cinco empresas relacionadas.

169. Por su parte, en relación con la afirmación de POSCO respecto de haber presentado las facturas de venta (la lista de envío diario), tal como se señala en el punto 165 de la presente Resolución, la Secretaría analizó la información y encontró que dicho documento no es una factura comercial; no obstante, que el mismo exprese el valor y volumen de las mercancías expedidas por POSCO; sin embargo, la "lista de envío diario" indica que existe una factura, muestra 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 señalado en el punto 136 de la presente Resolución.

1) Determinación

170. De conformidad con los artículos 35 de la LCE y 2.3 del Acuerdo Antidumping la Secretaría advierte que POSCO debió aportar la totalidad de las ventas de su sistema de distribución considerando las ventas efectuadas de los distintos canales de distribución hasta la venta al primer cliente no relacionado, así como el respectivo soporte documental, tales como facturas comerciales, que sustentaran los valores y volúmenes vendidos a sus clientes relacionados y de estos al primer cliente no relacionado, a fin de que la Secretaría estuviera en posibilidad de comparar las facturas comerciales con la base de datos. Además, debió proporcionar el soporte documental que ampara la logística de distribución del producto desde la planta de producción en Corea hasta el primer cliente no relacionado, esto es, documentos tales como el conocimiento de embarque, la carta porte, el pedimento, las facturas de las maniobras y despachos aduaneros. En la siguiente etapa del procedimiento, la Secretaría se allegará de mayores elementos respecto del cálculo del precio de exportación reconstruido.

171. Por lo tanto, la Secretaría determinó que en esta etapa del procedimiento no contó con información y pruebas pertinentes que le permitieran calcular un precio de exportación, de conformidad con lo establecido en los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 39 y 40 del RLCE.

2) Ajustes al precio de exportación y deducciones al precio de exportación reconstruido

172. De acuerdo con lo señalado en el apartado anterior, 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: empaque, crédito, gastos por garantías y asistencia técnica, comisiones, manejo, flete externo, flete interno, seguro, otros gastos, gastos financieros, utilidad, flete de ventas al primer cliente no relacionado, gastos generales de venta y administración, gastos financieros, margen de utilidad por importación y distribución para las ventas de POSCO, Posco MPPC, Posco International México y Posco México.

173. 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.

174. 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.

175. La Secretaría analizó las facturas (lista de envío diario) que presentó POSCO y observó que presentó los siguientes documentos: lista de envío diario, certificado de molino, cálculo del costo de embalaje, captura de pantalla de su sistema contable sobre el tipo de embalaje, cálculos de los gastos de crédito, lista de las facturas por gastos de manejo, factura fiscal de los gastos de manejo, captura de pantalla de su sistema contable del registro de pago de los gastos de manejo, lista de las facturas por gastos por flete externo, factura fiscal de los gastos por flete externo y captura de pantalla de su sistema contable del registro de pago de los gastos por flete externo.

176. Al respecto, la Secretaría observó que POSCO no presentó las facturas comerciales correspondientes a la importación del producto objeto de la revisión de oficio, y tampoco presentó información y sustento documental que respaldara, para cada una de las operaciones de la base de datos, cuál de las cinco empresas vinculadas fue el importador de cada una de estas operaciones.

177. De la misma manera, la Secretaría no localizó los gastos relativos a la importación y entrega en bodega, tales como el despacho aduanero, los gastos efectuados por flete interno de la aduana mexicana a la bodega del importador, entre otros, los cuales son efectuados en la internación de la mercancía del puerto mexicano a la bodega del importador.

3) Determinación

178. Con base en lo señalado en el punto 170 de la presente Resolución, la Secretaría determinó que no contó con la información completa de las ventas del precio de exportación y el precio de exportación reconstruido, así como las pruebas necesarias para validar dicha información. Al respecto, aun y cuando POSCO hubiera proporcionado información completa respecto de sus ajustes y deducciones, la Secretaría observó que no resultarían aplicables dichos ajustes a la información que fue presentada incompleta y que previamente no fue validada. Por tales motivos, la Secretaría determinó que no cuenta con los elementos suficientes para poder ajustar el precio de exportación y deducir el precio de exportación reconstruido, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE.

2. Valor normal

a. Ternium

i Precios internos en Corea

179. 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 Internacional, para los meses de junio y septiembre de 2023, los cuales ajustó a fin de llevarlos a todo el periodo 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 o Platts no reportan precios al mercado interno específicos para la lámina rolada en frío originaria de Corea. Agregó que MEPS Internacional 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.

180. La Secretaría requirió a Ternium para que presentara las publicaciones de MEPS Internacional para cada uno de los meses del periodo de la revisión de oficio y que acompañara las capturas de pantalla a fin de validar su información. En su respuesta, Ternium señaló que las referencias de precios en el mercado interno de Corea proporcionados en su respuesta al formulario oficial de la revisión 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 a todo el periodo 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. Agregó que también es de su conocimiento que MEPS Internacional publica su reporte *MEPS International Steel Review* de manera mensual y que este es enviado a sus suscriptores activos; asimismo, manifestó que no tiene contratada suscripción alguna con la consultora MEPS Internacional.

181. Indicó que, en ánimo de colaborar en la medida de sus posibilidades y con el objetivo de que la Secretaría cuente con mayor información de los precios de venta en el mercado interno de Corea, Ternium se dio a la tarea de gestionar la adquisición de la suscripción al *MEPS International Steel Review* así como de la información histórica; sin embargo, no había recibido la información, por lo que solicitó a la Secretaría que dejara a salvo su derecho de presentar la información complementaria requerida al momento de ser entregada por MEPS Internacional.

ii Determinación

182. Derivado de lo señalado en los puntos 180 y 181 de la presente Resolución, la Secretaría determinó que no contó con los elementos necesarios para calcular un margen de discriminación de precios con la información aportada por Ternium.

b. Hyundai Steel

183. Hyundai Steel señaló que proporcionó todas las ventas en el mercado nacional del producto objeto de la revisión de oficio durante el periodo de análisis. Asimismo, señaló que presentó una muestra de documentos de soporte que incluye factura fiscal, detalle de la transacción y comprobante de depósito.

184. Asimismo, explicó que la diferencia entre el precio de exportación reconstruido y el valor normal se calcula sobre la base de un PCN; los márgenes de cada PCN se ponderaron promediando las cantidades totales de ventas de exportación de cada uno de ellos.

185. La Secretaría le requirió para que presentara facturas y documentos relacionados con las ventas que amparan las facturas, y para que integrara el soporte documental de los ajustes propuestos en relación con las facturas solicitadas. En su respuesta, proporcionó una muestra de veintitrés facturas con su documentación respectiva, 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.

186. 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.

i Ajustes al valor normal

187. 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; gastos de garantía; gastos de crédito, y costo de embalaje respecto a las ventas internas del producto objeto de la revisión de oficio durante el periodo 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

188. 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.

189. La Secretaría le requirió para que explicara de manera minuciosa la metodología utilizada para determinar dicho ajuste. En su respuesta, Hyundai Steel señaló que los precios de mercado estaban muy influenciados por factores externos como el precio de mercado de las industrias consumidoras y las drásticas subidas o bajadas del precio del petróleo; 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. Al respecto, Hyundai Steel emite facturas fiscales para contabilizar los ajustes de facturación a sus clientes.

190. La Secretaría validó dicha información al considerarla pertinente y determinó oportuno aplicar un ajuste por facturación a sus clientes.

2) Descuento por pronto pago

191. 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.

192. La Secretaría le requirió para que explicara de manera minuciosa la metodología utilizada para determinar dicho ajuste. 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.

193. La Secretaría validó dicha información al considerarla pertinente y determinó oportuno aplicar un descuento por pronto pago.

3) Flete interno

194. Hyundai Steel especificó que el flete interno comprende todos los gastos relacionados con el transporte del producto objeto de la revisión de oficio en Corea. Al respecto, proporcionó un ejemplo del cálculo y el soporte documental proveniente de su sistema contable.

195. La Secretaría le requirió presentar la metodología utilizada para la obtención del monto por dicho ajuste. En su respuesta, Hyundai Steel indicó que utiliza dos tipos de transporte interno a los clientes donde, generalmente, el transporte de un producto se realiza 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.

196. La Secretaría validó dicha información al considerarla pertinente y determinó oportuno aplicar un ajuste por flete interno.

4) Gastos de garantía

197. En el caso de las ventas internas, durante el periodo de la revisión de oficio se produjeron reclamaciones de calidad por el producto objeto la revisión de oficio. 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 por el importe total de ventas durante el periodo de la revisión de oficio. Hyundai Steel proporcionó impresión de pantalla y hojas de cálculo provenientes de su sistema contable que muestran el cálculo del coeficiente de gastos de garantía unitarios para los clientes de productos laminados en frío.

198. La Secretaría validó dicha información al considerarla pertinente y determinó oportuno aplicar un ajuste por gastos de garantía.

5) Gastos de crédito

199. Hyundai Steel reportó gastos de crédito por descuento por pronto pago reportando los tipos de interés a corto plazo en KRW. La Secretaría le solicitó que presentara el soporte documental que permita validar las cifras reportadas para el cálculo de la tasa de interés. En su respuesta, proporcionó un modelo de contrato de préstamo a corto plazo en KRW para mostrar el tipo de interés aplicado procedente de su sistema contable.

200. La Secretaría validó dicha información al considerarla pertinente y determinó procedente aplicar un ajuste por gastos de crédito.

6) Costo de embalaje

201. Hyundai Steel explicó que existen tres tipos diferentes de embalaje: i) no metálico, ii) metálico y iii) general. Al respecto, señaló que acumula todos los costos y las cantidades por tipo de embalaje y proporcionó un ejemplo 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.

202. La Secretaría le requirió que proporcionara la metodología utilizada, así como las capturas de pantalla que permitan validar que la información se obtiene de sus registros contables. En su respuesta, describió la siguiente metodología:

- a. en primer lugar, recopiló la cantidad de producción específica del código de producto, los costos de 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 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: "Embalaje no metálico", "Embalaje metálico" y "Embalaje general", y
- 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.

203. Hyundai Steel señaló que proporcionó capturas de pantalla de su sistema ERP. La Secretaría validó dicha información al considerarla pertinente y determinó oportuno aplicar un ajuste por costo de embalaje.

ii Determinación

204. Con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping; 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó ajustar el valor normal por facturación, descuento por pronto pago, flete interno, gastos de garantía, gastos de crédito y costo de embalaje, a partir de la información aportada por Hyundai Steel.

iii Costo de producción

205. Hyundai Steel explicó que la principal materia prima consiste en mineral de hierro, carbón y chatarra de acero; sin embargo, señaló que ha comprado una parte insignificante de chatarra de acero a una empresa vinculada.

206. Asimismo, señaló que reportó los gastos generales asociados al producto objeto de la revisión de oficio. 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.

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

208. 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 introdujo y comenzó a utilizar un nuevo sistema ERP SAP que integra totalmente las funciones de contabilidad financiera y de costos. En ambos sistemas, utiliza 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.

209. 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.

210. 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 impresión de pantalla del estado del costo de fabricación y el libro de movimientos del inventario provenientes de su sistema contable, así como el tipo de cambio de KRW a dólares de la página de Internet: <http://www.smbs.biz/Eng/ExRate/StdExRate.jsp>, perteneciente al *Seoul Money Brokerage*, que proporciona servicios de corretaje que cubren una gama completa de instrumentos del mercado monetario y cambiario.

211. 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. En su 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.

212. 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.

213. Con fundamento en el artículo 46 del RLCE, la Secretaría calculó el costo de producción para 145 códigos de producto idénticos a los exportados a México, en dólares por pieza para el periodo de la revisión de oficio.

iv Operaciones comerciales normales

214. 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 la revisión de oficio y se facilita tanto el costo medio ponderado mensual como el costo medio ponderado para el periodo 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.

215. 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.

1) Determinación

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

217. La Secretaría aplicó la prueba de ventas por debajo de costos para los códigos de producto idénticos a los exportados a México, toda vez que registró volúmenes suficientes para determinar el valor normal vía precios, con la siguiente metodología:

- a. identificó las ventas que se realizaron a precios por debajo de costos por transacción y determinó si estas ventas se efectuaron en cantidades sustanciales, es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue de 20% o más del volumen total de las ventas internas del código de producto en el periodo de la revisión de oficio, o si el precio promedio ponderado del código de producto fue inferior a su costo promedio ponderado en el periodo de la revisión de oficio;
- b. revisó que los precios permitieran la recuperación de los costos dentro de un plazo razonable;
- c. eliminó del cálculo del valor normal las operaciones de venta inferiores a los costos más gastos de producción que se efectuaron durante un periodo prolongado (equivalente al periodo de la revisión de oficio), en cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar todos los costos dentro de un plazo razonable, y
- d. a partir de las ventas restantes, la Secretaría realizó la prueba de suficiencia que establece la nota al pie de página 2 del Artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping.

218. Como resultado de la prueba anterior, la Secretaría determinó el valor normal de 50 códigos de producto vía precios conforme a la información descrita en los puntos 183 a 186 de la presente Resolución y de conformidad con los artículos 2.1 y 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE, y 39 y 40 del RLCE; asimismo, la Secretaría calculó el valor reconstruido para 95 códigos de producto.

v Valor reconstruido

219. 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 la revisión de oficio. Al respecto, señaló 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 el coeficiente de utilidad se basa en la utilidad media ponderada de las ventas rentables por las cantidades vendidas para cada número de control de producto.

220. La Secretaría requirió a Hyundai Steel explicar detalladamente cómo obtuvo el coeficiente de utilidad incluyendo el soporte documental correspondiente. En su 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, de la misma manera, calculó el importe de la utilidad y el costo total ampliado del producto, multiplicando 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 la revisión de oficio; ventas de PCN idénticas a las de exportación a México y ventas por encima del costo. Por último, dividió el importe de utilidad agregado por el costo de producción total ampliado agregado para llegar al coeficiente de utilidad para el valor reconstruido. En la siguiente etapa del procedimiento, la Secretaría se allegará de mayores elementos respecto al cálculo del valor reconstruido.

c. POSCO

221. 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 su base de datos con sus ventas al mercado interno.

222. Por su parte, la Secretaría solicitó a POSCO 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, si existe algún contrato o acuerdo, y que explicara la razón por la cual dentro de sus canales de distribución no reportó las ventas de sus empresas relacionadas. En su respuesta, indicó que proporcionó los documentos solicitados y añadió que reportó los términos de venta basándose en si POSCO realmente pagó los gastos de flete.

223. POSCO indicó que tiene siete clientes relacionados en sus ventas en el mercado interno. Afirmó que posee un porcentaje pequeño de los clientes relacionados, motivo por el cual no los reportó como clientes relacionados. Afirmó que el precio de venta de POSCO y las condiciones para las ventas a sus clientes relacionados no son diferentes de aquellos aplicados a clientes no relacionados; en este sentido, señaló que independientemente de la relación entre POSCO y sus clientes en el mercado interno, no hubo acuerdo sobre el precio de venta para las ventas en el mercado interno.

224. 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.

225. Aseguró que el formulario oficial de la revisión exige informar el precio de exportación para las reventas a empresas vinculadas y no lo exige para el mercado interno. Asimismo, mencionó que no había ninguna pregunta que le exigiera 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.

226. POSCO indicó que, comparando las ventas de exportación con las ventas a partes vinculadas en el mercado interno, estas solo representan un porcentaje mínimo. Además, señaló que el precio de venta entre las ventas a clientes vinculados y no vinculados tienen únicamente una ligera diferencia ($\pm 5\%$).

227. La exportadora POSCO reportó las ventas internas totales en KRW 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.

228. La Secretaría analizó la base de datos que contiene las ventas internas de *Cold Rolled Coil*, *Full Hard Coil* y *Black Plate Coil*, en la que apreció que las ventas de POSCO fueron realizadas a clientes no relacionados. Asimismo, encontró ventas en el mercado interno para 164 códigos de producto idénticos a los exportados a México, de los cuales 156 corresponden a *Cold Rolled Coil* y 8 a *Full Hard Coil*, y que todas sus ventas fueron realizadas a clientes no relacionados.

229. Además, analizó las facturas comerciales solicitadas y encontró que POSCO aportó el documento "lista de envío diarios" que, si bien contiene un valor y un volumen, dicho documento muestra que existe un número de factura y una fecha de emisión de esta, las cuales no fueron aportadas.

i Determinación

230. Por lo tanto, la Secretaría determinó que en esta etapa del procedimiento no contó con la información y pruebas pertinentes que le permitieran calcular un valor normal de conformidad con los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping; 31 de la LCE, y 39 y 40 del RLCE. En la siguiente etapa del procedimiento, la Secretaría se allegará de mayores elementos respecto al cálculo del valor normal.

ii Ajustes al valor normal

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

232. La Secretaría le requirió para que presentara la metodología y soporte documental de todos y cada uno de los ajustes propuestos. En su respuesta, POSCO proporcionó la metodología con ejemplos de documentos de respaldo.

1) Ajuste de precio

233. POSCO realizó ajustes de precio para las ventas internas y señaló 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. Además, asigna el mismo número de factura para los ajustes de precio con las ventas originales para sus fines de gestión.

234. Presentó la metodología de cálculo, capturas de pantalla de cálculos efectuados y captura de pantalla de la lista de envío diario.

2) Costo de embalaje

235. POSCO indicó que reportó el ajuste con base en los costos de cada tipo de embalaje para cada operación de la base de datos. Señaló 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.

236. Proporcionó la metodología, así como las facturas de su empresa relacionada proveedora de los servicios de logística y un listado con los gastos.

3) Gastos de garantía

237. POSCO mencionó que los clientes presentan reclamos de garantía a POSCO por diversas razones. Al respecto, precisó que cuando POSCO 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.

238. Proporcionó la metodología de cálculo, capturas de pantalla de cálculos efectuados, captura de pantalla de la lista de envío diario, un certificado del molino, certificado de prueba de fábrica y capturas de pantalla de su sistema contable.

4) Costo de crédito

239. POSCO afirmó que no tuvo préstamos a corto plazo denominados en KRW durante el periodo 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*) medio (tres meses), que proviene del Sistema de Estadísticas Económicas del Banco de Corea, durante el periodo de la revisión de oficio.

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

241. 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. Señaló que debido a que un número de recibo está vinculado a un pago, se puede aplicar a un único número de cuentas por cobrar o a varios números de cuentas por cobrar. 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, se emiten solicitudes de pago mensuales a los clientes.

242. Presentó la metodología de cálculo y capturas de pantalla que respaldan los cálculos efectuados.

5) Gastos por manipulación de producto

243. Señaló que generalmente paga los gastos de manipulación a su empresa de logística relacionada dependiendo de los términos de venta y en casos excepcionales los gastos fueron pagados por Posco Internacional. POSCO afirmó que reportó los gastos de tramitación realmente incurridos en cada venta para cada transacción específica.

244. Presentó capturas de pantalla de las hojas de cálculo, las facturas de gastos efectuadas con su empresa relacionada.

6) Gastos de transporte externo

245. Indicó que, dependiendo del término de venta entre POSCO y su cliente, se determina quién se hace cargo de los gastos de transporte externo. Manifestó que generalmente paga los gastos de flete externo a su empresa de logística. Aseguró que reportó todos los gastos por flete externos pagados.

246. Presentó capturas de pantalla de las hojas de cálculo y las facturas de gastos efectuadas con su empresa relacionada.

7) Gastos de transporte internos

247. Señaló que generalmente paga los gastos de flete interno a su empresa relacionada de logística y, en casos muy raros, el flete interno es pagado por Posco Internacional. Aseguró que reportó todos los gastos por flete interno que realmente incurrió en cada venta por cada transacción.

248. Presentó capturas de pantalla de las hojas de cálculo y las facturas de gastos efectuadas con su empresa relacionada.

8) Gastos de almacén

249. 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.

250. Presentó la metodología de cálculo, capturas de pantalla de cálculos efectuados, capturas de su sistema contable y facturas de su proveedor relacionado de logística.

9) Descuento por pago anticipado

251. POSCO mencionó que concedió descuentos por pronto pago a determinadas ventas internas. Indicó 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 recibo está vinculado a un pago. 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.

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

10) Cargo por pago atrasado

253. POSCO señaló que, si un cliente paga después de la fecha de vencimiento sin previo aviso, generalmente exige que el cliente pague los 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 original sin previo aviso, se imponen cargos por pagos atrasados.

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

11) Diferencias físicas

255. POSCO mencionó que el ajuste por diferencia física proviene de la diferencia en el costo de producción del código de producto exportado a México y el código de producto similar. Indicó que, para seleccionar los códigos de producto, los escogió 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 diferencia física se agregaría en el cálculo del valor normal.

256. Al respecto, proporcionó una lista de productos similares basado en el código de producto de POSCO. Indicó que el ajuste por diferencia física 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, comentada en el punto 160 de la presente Resolución.

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

iii Determinación

258. De acuerdo con lo señalado en el punto 230 de la presente Resolución, la Secretaría determinó que no contó con los elementos suficientes para validar la información respecto del valor normal. Adicionalmente, aun y cuando POSCO hubiera proporcionado información completa sobre los ajustes, no resultaría procedente aplicarlos a una base que previamente no fue válida. Derivado de lo anterior, la Secretaría no contó con los elementos necesarios para ajustar el valor normal de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping; 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE.

iv Operaciones comerciales normales

259. La Secretaría, con objeto de determinar si las ventas en el mercado interno de los códigos de producto idénticos o similares a los exportados a México durante el periodo de la revisión de oficio no se realizaron a precios inferiores a los costos unitarios (fijos y variables) de producción, más los gastos administrativos, de venta y de carácter general, identificó las ventas internas que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales de conformidad con los artículos 32 de la LCE y 2.2.1 del Acuerdo Antidumping.

260. Asimismo, aplicó la prueba de ventas por debajo de costos para 164 códigos de producto idénticos a los que exportó a México y 9 códigos similares, 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 mensuales 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 la revisión de oficio;
- b. eliminó del cálculo del valor normal las operaciones de venta cuyos precios no permitieron recuperar los costos promedio ponderado del periodo de la revisión de oficio, y
- c. a partir de las ventas restantes, realizó la prueba de suficiencia que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

261. Como resultado de la prueba descrita en el punto anterior, la Secretaría determinó que 155 de 164 códigos idénticos y 2 de 9 códigos similares cumplieron con el requisito de suficiencia.

v Costos de producción y valor reconstruido

262. 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, POSCO 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. 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.

263. 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. En su respuesta, POSCO argumentó que para cada código de producto su sistema normal de contabilidad de costos mantiene el costo real y el libro mayor de inventario. Añadió que reportó el costo de producción para cada código de producto durante el periodo de la revisión de oficio utilizando el costo mensual de producción de su sistema.

264. Señaló que sus costos de fabricación incluyen los insumos iniciales que son las materias primas, como mineral de hierro y carbón, y que las principales materias primas representan un porcentaje muy alto del costo de los materiales directos.

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

266. 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 los precios de mercado.

267. Señaló que es razonable utilizar el valor reconstruido para los códigos de productos 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 productos exportados a México. Cada código de producto tiene un costo de producción diferente y el costo de producción se refleja principalmente en la especificación y el espesor. 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, 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.

268. Manifestó que, en el formulario oficial de la revisión, no reportó el costo de producción de algunos códigos de producto, debido a que no se produjeron durante el periodo de la revisión de oficio, sino antes de este. 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 la revisión de oficio. Finalmente se informa el valor reconstruido para los códigos de producto exportados a México, pero no vendidos al mercado interno.

269. 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.

270. 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.

3. Margen de discriminación

271. Dadas las observaciones detectadas en la información aportada por Ternium, Hyundai Steel y POSCO, la Secretaría se allegará de mayores elementos de prueba en la siguiente etapa del procedimiento para determinar la pertinencia del mantenimiento, eliminación, modificación o actualización de los compromisos asumidos por Hyundai Hysco y POSCO. En consecuencia, determina continuar con el procedimiento sin modificar dichos compromisos.

272. Por lo anteriormente expuesto y con fundamento en los artículos 11.2 y 11.5 del Acuerdo Antidumping; 57, fracción II, 67 y 68 de la LCE, y 99 y 100 del RLCE, es procedente emitir la siguiente

RESOLUCIÓN

273. Continúa el procedimiento administrativo de revisión de los compromisos asumidos por las exportadoras Hyundai Hysco y POSCO, aceptados mediante la Resolución de los compromisos, sin modificar los volúmenes de exportación anuales señalados en los puntos 7, literal a, y 8, literal a, de la presente Resolución, asumidos por Hyundai Hysco y POSCO, respectivamente, sobre las importaciones de lámina rolada en frío originarias de Corea, independientemente del país de procedencia, que ingresan a través de las fracciones arancelarias 7209.16.01, 7209.17.01, 7209.18.01 y 7225.50.91 y por cualquier fracción arancelaria del mecanismo de la Regla Octava, o por cualquier otra.

274. Continúan vigentes los compromisos a que hacen referencia los puntos 7, literal a, y 8, literal a, de la presente Resolución y, en consecuencia, se deberán seguir presentando los reportes del cumplimiento de los compromisos a que se refiere el punto 6 de la presente Resolución.

275. En caso de incumplimiento de los compromisos asumidos por Hyundai Hysco y POSCO, considerando lo dispuesto en los puntos 7, literal a, y 8, literal a, de la presente Resolución, se podrán adoptar con prontitud disposiciones que podrán consistir en la aplicación inmediata de medidas provisionales, 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.

276. Con fundamento en el párrafo segundo del artículo 164 del RLCE, se concede un plazo de 20 días hábiles, contados a partir de la publicación de la presente Resolución en el DOF, para que las partes interesadas que comparecieron en el presente procedimiento, de considerarlo conveniente, comparezcan ante la Secretaría para presentar los argumentos y pruebas complementarias que estimen pertinentes. Este plazo concluirá a las 14:00 horas del día de su vencimiento si se presenta a través de la Oficialía de Partes de esta Secretaría ubicada en calle Pachuca número 189, Planta Baja, Colonia Condesa, Demarcación Territorial Cuauhtémoc, Código Postal 06140, en la Ciudad de México, de conformidad con el "Acuerdo por el que se da a conocer el domicilio oficial de la Secretaría de Economía y las unidades administrativas adscritas a la misma", publicado en el DOF el 7 de diciembre de 2023, o bien, a las 18:00 horas, si se presenta vía electrónica, conforme a lo dispuesto en el "Acuerdo por el que se establecen medidas administrativas en la Secretaría de Economía con el objeto de brindar facilidades a los usuarios de los trámites y procedimientos que se indican", publicado en el DOF el 4 de agosto de 2021 y su modificación del 7 de diciembre de 2023.

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

278. Notifíquese la presente Resolución a las partes interesadas comparecientes.

279. Comuníquese esta Resolución a la ANAM y al Servicio de Administración Tributaria para los efectos legales correspondientes.

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

Ciudad de México, a 7 de junio de 2024.- La Secretaria de Economía, **Raquel Buenrostro Sánchez.-**
Rúbrica.