SECRETARIA DE ECONOMIA

RESOLUCIÓN Final del procedimiento administrativo de revisión de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

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

RESOLUCIÓN FINAL DEL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO DE REVISIÓN DE LA CUOTA COMPENSATORIA IMPUESTA A LAS IMPORTACIONES DE SOSA CÁUSTICA LÍQUIDA ORIGINARIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAÍS DE PROCEDENCIA

Visto para resolver en la etapa final el expediente administrativo Rev. 11/21 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. Resolución final de la investigación *antidumping*

1. El 12 de julio de 1995, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, en adelante DOF, la "Resolución final de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de sosa cáustica líquida, mercancía comprendida en la fracción arancelaria 2815.12.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originaria y procedente de los Estados Unidos de América", en adelante Resolución Final.

2. Mediante esta Resolución, la Secretaría determinó imponer una cuota compensatoria definitiva a las importaciones cuyos precios fueran inferiores al precio de referencia de $147.43 dólares de los Estados Unidos de América, en adelante dólares, por tonelada métrica, equivalente a la diferencia entre el precio de exportación de la mercancía y el precio de referencia. El monto de la cuota compensatoria no podía rebasar el margen de discriminación de precios de $38.89 dólares por tonelada métrica, equivalente a 35.83%.

B. Exámenes de vigencia previos

3. El 6 de junio de 2003, se publicó en el DOF la "Resolución final del examen para determinar las consecuencias de la supresión de la cuota compensatoria definitiva impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 2815.12.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia", mediante la cual, la Secretaría determinó la continuación de la vigencia de la cuota compensatoria por cinco años más, contados a partir del 13 de julio de 2000.

4. El 6 de junio de 2006, se publicó en el DOF la "Resolución final del examen de vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 2815.12.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia", mediante la cual, la Secretaría determinó modificar el precio de referencia de $147.43 a $192.67 dólares por tonelada métrica, equivalente a la diferencia entre el precio de exportación de la mercancía y el precio de referencia, y prorrogar la vigencia de la cuota compensatoria por cinco años más, contados a partir del 13 de julio de 2005. El monto de la cuota compensatoria no podía rebasar el margen de discriminación de precios de 44.09%.

5. El 3 de enero de 2012, se publicó en el DOF la "Resolución final del examen de vigencia y de la revisión de oficio de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía se clasifica en la fracción arancelaria 2815.12.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación", mediante la cual, la Secretaría determinó modificar el precio de referencia de $192.67 dólares por tonelada métrica a $288.71 dólares por tonelada métrica, equivalente a la diferencia entre el precio de exportación de la mercancía y el precio de referencia, y mantenerla vigente por cinco años más, contados a partir del 13 de julio de 2010. El monto de la cuota compensatoria no podía rebasar el margen de discriminación de precios de 54.79%.

6. El 29 de julio de 2016, se publicó en el DOF la "Resolución final del examen de vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia", mediante la cual, la Secretaría determinó prorrogar la vigencia de la cuota compensatoria por cinco años más, contados a partir del 13 de julio de 2015.

7. El 27 de julio de 2021, se publicó en el DOF la “Resolución final del procedimiento administrativo de examen de vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia”, mediante la cual, la Secretaría determinó prorrogar la vigencia de la cuota compensatoria por cinco años más, contados a partir del 13 de julio de 2020.

C. Aclaración de resoluciones

8. El 2 de julio de 2013, se publicó en el DOF la “Resolución por la que se aclaran las resoluciones relativas a la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía ingresa por la fracción arancelaria 2815.13.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación”, mediante la cual, la Secretaría determinó lo siguiente:

a. La cuota compensatoria corresponde únicamente a las importaciones de sosa cáustica líquida que ingresan por la fracción arancelaria 2815.12.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en adelante TIGIE.

b. El precio de referencia utilizado en la determinación del pago de la cuota compensatoria corresponde al precio de la sosa cáustica en estado seco o al 100% de concentración.

c. El análisis para el establecimiento de la cuota compensatoria consideró a la sosa cáustica sobre una base seca (al 100% de concentración).

d. Para la determinación y el cobro de la cuota compensatoria debe considerarse el precio de exportación *ex-Works* de la mercancía importada, en dólares y por tonelada métrica en estado seco o al 100% de concentración.

e. Si el precio de exportación de la mercancía en cuestión excede el precio de referencia aplicable, dichas importaciones no estarán sujetas al pago de la cuota compensatoria.

D. Solicitud de la revisión

9. El 30 de julio de 2021, Industria Química del Istmo, S.A. de C.V., Mexichem Derivados, S.A. de C.V., y Petroquímica Mexicana de Vinilo, S.A. de C.V., en adelante Iquisa, Mexichem y PMV, respectivamente, o en conjunto las Solicitantes, solicitaron la revisión de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos de América, en adelante los Estados Unidos, independientemente del país de procedencia.

E. Inicio de la revisión

10. El 3 de diciembre de 2021, se publicó en el DOF la “Resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio del procedimiento administrativo de revisión de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia”, en adelante Resolución de Inicio, mediante la cual, la Secretaría fijó como periodo de revisión el comprendido del 1 de julio de 2020 al 30 de junio de 2021.

F. Producto objeto de revisión

1. Descripción general

11. El producto objeto de revisión se denomina comercialmente sosa cáustica líquida (hidróxido de sodio en disolución acuosa). Es un producto de uso genérico ampliamente utilizado en el medio químico. Se presenta como una solución de tacto jabonoso, sumamente corrosiva, poco soluble en alcohol, la cual forma sales con todos los ácidos y reacciona con las soluciones de sales metálicas precipitando el hidróxido de metal. Dicho producto se identifica por las siguientes propiedades: su punto de ebullición es de 145 grados Celsius (°C), la presión de vapor es de 6.3 milímetros Hg a 40 °C, tiene una densidad de vapor de 2.12 a 4 °C, es soluble en agua al 100% y su gravedad específica es de 1.53 kilogramos por litro.

12. La sosa cáustica y el cloro son coproductos que se obtienen mediante la conversión electroquímica de una solución de sal industrial (cloruro de sodio). No puede producirse uno sin que se obtenga el otro, en virtud de que están ligados indisolublemente tanto en la materia prima como en el proceso productivo.

2. Tratamiento arancelario

13. El producto objeto de revisión ingresa al mercado nacional a través de la fracción arancelaria 2815.12.01 con Número de Identificación Comercial, en adelante NICO, 00 de la TIGIE, cuya descripción es la siguiente:

Codificación arancelaria	Descripción
Capítulo 28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos
Partida 28.15	Hidróxido de sodio (sosa o soda cáustica); hidróxido de potasio (potasa cáustica); peróxidos de sodio o de potasio.
	- Hidróxido de sodio (sosa o soda cáustica):
Subpartida 2815.12	-- En disolución acuosa (lejía de sosa o soda cáustica).
Fracción 2815.12.01	En disolución acuosa (lejía de sosa o soda cáustica).
NICO 00	En disolución acuosa (lejía de sosa o soda cáustica).

Fuente: "Decreto por el que se expide la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación", en adelante Decreto LIGIE 2022, publicado en el DOF el 7 de junio de 2022 y "Acuerdo por el que se dan a conocer los Números de Identificación Comercial (NICO) y sus tablas de correlación", en adelante Acuerdo NICO 2022, publicado en el DOF el 22 de agosto de 2022.

14. La unidad de medida que utiliza la TIGIE es el kilogramo.

15. De acuerdo con el Decreto LIGIE 2022 y el Acuerdo NICO 2022 las importaciones del producto objeto de revisión están exentas de arancel.

3. Proceso productivo

16. El proceso productivo de la sosa cáustica líquida comienza cuando la sal industrial se disuelve en agua hasta formar una solución (salmuera) con una concentración de 300 a 320 gramos por litro. Dicha solución es tratada químicamente con el fin de eliminar impurezas y posteriormente se envía a celdas electrolíticas en donde se produce la disociación de la molécula de cloruro de sodio por medio del paso de corriente eléctrica directa, de tal forma que los productos resultantes se dirigen al ánodo o al cátodo. El resultado del proceso químico descrito se conoce como "unidad electrolítica", que está constituida por 53% de sosa cáustica y 47% de cloro.

17. La naturaleza de la reacción catódica depende del proceso específico que se utilice. Para la producción electrolítica de cloro-sosa cáustica existen los procesos denominados celda de mercurio, celda de diafragma y celda de membrana, cuyas diferencias consisten básicamente en la forma de separar la molécula de cloro de la del sodio. El proceso de celda de mercurio es el más antiguo de estos métodos. Actualmente, la mayor parte de las plantas que se construyen utilizan el proceso de membrana, por ser el menos contaminante, y no necesariamente porque implique una disminución de costos.

18. En el proceso de celda de mercurio, este actúa como cátodo en el cual se produce una amalgama con sodio y en el ánodo se depositan iones de cloro. Además, se desprende cloro en estado gaseoso. Posteriormente, en un reactor separado llamado descompositor o disgregador, la amalgama de sodio reacciona con agua y se produce hidrógeno en estado gaseoso y solución de sosa cáustica al 50% con poco contenido de cloruro de sodio. Dicha solución se enfría y filtra para remover el grafito y mercurio, para luego enviarse a los tanques de almacenamiento. La solución de cloruro de sodio se recircula después de concentrarse con sal sódica adicional, hasta alcanzar la concentración necesaria, y entonces se declorina y purifica mediante un proceso de precipitación y filtración.

19. En el proceso de celda de diafragma, el área de la celda electrolítica en donde se encuentra el ánodo está separada de la del cátodo mediante un diafragma de asbesto permeable. La solución de cloruro de sodio se introduce al compartimiento donde está el ánodo, desde el cual fluyen iones de sodio, de cloruro de sodio y poca agua hacia el cátodo a través del diafragma, mientras que en el ánodo se depositan iones de cloro, a la vez que se producen cloro e hidrógeno en estado gaseoso.

20. Una vez obtenida la solución de sosa cáustica y cloruro de sodio, se retira de la celda y, posteriormente, la sal que contiene se elimina mediante evaporación, para obtener sosa cáustica líquida al 50% con un peso máximo de cloruro de sodio de 1%. La sal que se separa de la solución de sosa cáustica se utiliza para saturar la solución diluida de cloruro de sodio o para preparar nueva solución de este producto.

21. En el proceso de celda de membrana, el ánodo y el cátodo están separados por una membrana renovable de catión-ion permeable, por la cual solamente pasan iones de sodio y un poco de agua hacia el cátodo, depositándose en el ánodo iones de cloro y se liberan cloro e hidrógeno en estado gaseoso. La sosa cáustica que se obtiene por este proceso tiene una concentración de 30% a 35%, con un contenido de cloruro tan bajo como el que se obtiene en el proceso de mercurio, en razón de lo cual debe concentrarse una vez que se retira de la celda electrolítica. La solución de cloruro de sodio gastada se recircula y una vez que se le agregó sal sódica para alcanzar la concentración necesaria, se declorina y se purifica.

22. El resultado de los procesos de producción descritos es una solución de sosa cáustica al 50% y agua en la misma proporción, que es lo que se conoce como sosa cáustica líquida y de la cual, mediante evaporación, se obtiene la sosa cáustica sólida, misma que se enfría y solidifica para obtenerla en forma de escama, perla o bloque.

4. Usos y funciones

23. La sosa cáustica líquida se utiliza en la fabricación de productos químicos para controlar el pH (el número de iones de hidrógeno libres en una solución para determinar su grado de acidez o alcalinidad), neutralizar ácidos y como catalizador y limpiador de gas, así como en la producción de pulpa y papel, jabón, detergentes, productos de limpieza, celulósicos, tales como rayón, celofán y éteres de celulosa; en la mercerización y limpieza del algodón; en la industria del petróleo y gas natural como removedor de contaminantes ácidos del proceso de aceite y gas; en el procesamiento de alimentos, textiles, metales y aluminio; en la elaboración de cristal; en la refinación de aceites vegetales; en la recuperación de hule; para desengrasado de metales; en preparaciones de adhesivos; como removedor de pintura; como desinfectante; en el lavado de botellas de vidrio, y como estabilizador de hule látex e hipoclorito de sodio.

24. Es una práctica común cotizar la sosa cáustica líquida sobre una base del 100% de concentración y entregarla en una mezcla diluida al 50% para su aplicación como insumo en usos finales, ya que así es más fácil de almacenar y transportar, por lo que se comercializa ampliamente por todo el mundo, principalmente en estado líquido.

G. Convocatoria y notificaciones

25. Mediante la Resolución de Inicio, la Secretaría convocó a las productoras nacionales, importadoras y exportadoras del producto objeto de revisión 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.

26. La Secretaría notificó el inicio del procedimiento de revisión a las Solicitantes, a las importadoras y exportadoras de las que tuvo conocimiento y al Gobierno de los Estados Unidos. Con la notificación les corrió traslado de la versión pública de la solicitud de inicio, de la respuesta a la prevención y sus respectivos anexos, así como de los formularios oficiales de investigación, con el objeto de que formularan su defensa.

H. Partes interesadas comparecientes

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

1. Solicitantes

Industria Química del Istmo, S.A. de C.V.
Mexichem Derivados, S.A. de C.V.
Petroquímica Mexicana de Vinilo, S.A. de C.V.
Río Duero No. 31
Col. Cuauhtémoc
C.P. 06500, Ciudad de México

2. Importadoras

Cyplus Idesa, S.A.P.I. de C.V.
Bosques de Radiatas No. 34
Col. Bosques de las Lomas
C.P. 05120, Ciudad de México

Fábrica de Jabón La Corona, S.A. de C.V.
Álvaro Obregón No. 250, piso 4
Col. Roma
C.P. 06700, Ciudad de México

3. Otros

Cámara Nacional de la Industria de Aceites, Grasas, Jabones y Detergentes
Cámara Nacional de las Industrias de la Celulosa y del Papel
Cámara Nacional de la Industria Textil
Álvaro Obregón No. 250, piso 4
Col. Roma
C.P. 06700, Ciudad de México

I. Resolución preliminar

28. El 18 de agosto de 2022, la Secretaría publicó en el DOF la "Resolución Preliminar del procedimiento administrativo de revisión de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia", en adelante Resolución Preliminar, mediante la cual se determinó continuar con el procedimiento sin modificar la cuota compensatoria.

29. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría notificó la Resolución Preliminar a las partes interesadas y las convocó para que presentaran las argumentaciones y pruebas complementarias que estimaran pertinentes. El plazo venció el 15 de septiembre de 2022.

J. Reuniones técnicas de información

30. Las Solicitantes, Cyplus Idesa, S.A.P.I. de C.V., en adelante Cyplus, y Fábrica de Jabón La Corona, S.A. de C.V., en adelante La Corona, solicitaron reuniones técnicas de información con el objeto de conocer la metodología que la Secretaría utilizó para calcular el margen de discriminación de precios en la Resolución Preliminar. Las reuniones se realizaron el 1 de septiembre de 2022. La Secretaría levantó los reportes correspondientes, mismos que constan en el expediente administrativo del caso, de conformidad con el artículo 85 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en adelante RLCE.

K. Argumentos y pruebas complementarias

31. A solicitud de las Solicitantes, Cyplus y La Corona, la Secretaría otorgó, a cada una, una prórroga de cinco días hábiles para que presentaran argumentaciones y pruebas complementarias. El plazo venció el 23 de septiembre de 2022.

32. El 23 de septiembre de 2022, las Solicitantes, Cyplus y La Corona presentaron argumentos y pruebas complementarias que constan en el expediente administrativo del caso y fueron considerados para la emisión de la presente Resolución.

33. El 24 de noviembre de 2022, La Corona presentó como prueba el "Acuerdo que modifica al diverso por el que se suspende el cobro de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de sulfato de amonio originarias de los Estados Unidos de América y de la República Popular China, independientemente del país de procedencia", en adelante Acuerdo de Suspensión, publicado en el DOF el 24 de noviembre de 2022, el cual se consideró para la emisión de la presente Resolución.

L. Requerimientos de información

34. El 6 y 21 de octubre de 2022, la Secretaría notificó requerimientos de información a PMV, Cyplus y La Corona. Los plazos vencieron el 17 de octubre y 4 de noviembre de 2022, respectivamente.

1. Partes interesadas

a. Solicitante

35. El 17 de octubre de 2022, PMV respondió el requerimiento de información que la Secretaría le formuló, para que, entre otras cuestiones, explicara el flujo comercial de su empresa en las exportaciones de los Estados Unidos respecto de los precios de contrato y *spot*, y señalara y acreditara bajo qué precios realizó diversas operaciones de importación.

36. El 4 de noviembre de 2022, PMV respondió el requerimiento de información que la Secretaría le formuló, para que, presentara la publicación internacional que utiliza para determinar el flujo comercial de su empresa.

b. Importadoras

i. Cyplus

37. El 17 de octubre de 2022, Cyplus respondió el requerimiento de información que la Secretaría le formuló, para que, entre otras cuestiones, explicara el flujo comercial de su empresa en las exportaciones de los Estados Unidos a México respecto de los precios de contrato y *spot*, y señalara y acreditara bajo qué precios realizó diversas operaciones de importación.

38. El 4 de noviembre de 2022, Cyplus respondió el requerimiento de información que la Secretaría le formuló, para que, señalara y acreditara bajo qué precios realizó diversas operaciones de importación.

ii. La Corona

39. El 12 de octubre de 2022, La Corona respondió el requerimiento de información que la Secretaría le formuló, para que, entre otras cuestiones, explicara el flujo comercial de su empresa en las exportaciones de los Estados Unidos a México respecto de los precios de contrato y *spot*, y señalara y acreditara bajo qué precios realizó diversas operaciones de importación.

40. El 4 de noviembre de 2022, La Corona respondió el requerimiento de información que la Secretaría le formuló, para que, proporcionara la publicación del IHS Markit donde se observara el precio promedio que reportó.

2. No partes

41. El 13 de septiembre y 10 de octubre de 2022, la Secretaría requirió a diversos importadores para que explicaran el flujo comercial de sus exportaciones de los Estados Unidos a México respecto de los precios de contrato y *spot*, y señalaran y acreditaran bajo qué precios realizaron diversas operaciones de importación. Los plazos vencieron el 28 de septiembre y 24 de octubre de 2022. Presentaron sus respuestas el 22 y 28 de septiembre, y 3, 10, 11, 12, 14, 21 y 25 de octubre de 2022.

42. El 21 y 27 de octubre de 2022, la Secretaría requirió a diversos importadores para que acreditaran el precio bajo el cual realizaron sus operaciones de importación, indicaran si el volumen de importación reportado fue en base seca o líquida, y presentaran el precio a nivel ex fábrica. El plazo venció el 4 de noviembre de 2022. Presentaron sus respuestas el 25 de octubre y 3, 4, 7, 9 y 14 de noviembre de 2022.

M. Prueba superveniente

43. El 10 de enero de 2023, La Corona presentó como prueba superveniente el “Decreto por el que se exenta el pago de arancel de importación y se otorgan facilidades administrativas a diversas mercancías de la canasta básica y de consumo básico de las familias", en adelante Acuerdo de facilidades administrativas, publicado en el DOF el 6 de enero de 2023.

44. El 11 de enero de 2023, la Secretaría dio vista y otorgó un plazo a las Solicitantes y a Cyplus para que manifestaran lo que a su derecho conviniera respecto de la prueba superveniente. El 18 de enero de 2023, las Solicitantes y Cyplus presentaron las manifestaciones correspondientes.

N. Otras comparecencias

45. El 4 de mayo de 2022, la Cámara Nacional de la Industria de Aceites, Grasas, Jabones y Detergentes, en adelante CANAJAD, y la Cámara Nacional de las Industrias de la Celulosa y del Papel, en adelante CNICP, presentaron información relativa a la inflación económica en México, señalaron como prueba la conferencia de prensa matutina del 4 de mayo de 2022 por parte del titular del Poder Ejecutivo Federal, la cual se consideró para emitir la presente Resolución.

46. El 23 de septiembre de 2022, la CANAJAD, CNICP y la Cámara Nacional de la Industria Textil, en adelante CANAINTEX, presentaron argumentaciones y pruebas complementarias en su carácter de usuarios industriales, de conformidad con el artículo 6.12 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en adelante Acuerdo *Antidumping*, los cuales se consideraron para emitir la presente Resolución.

O. Hechos esenciales

47. El 5 de diciembre de 2022, la Secretaría notificó a las partes interesadas los hechos esenciales de esta investigación, los cuales sirvieron de base para emitir la presente Resolución, de conformidad con el artículo 6.9 del Acuerdo *Antidumping*. El plazo para que las partes en el procedimiento presentaran sus argumentos sobre los hechos esenciales venció el 24 de enero de 2023.

48. El 24 de enero de 2023, Cyplus presentó sus argumentos sobre los hechos esenciales, los cuales constan en el expediente administrativo del caso y se consideraron para emitir la presente Resolución. Las Solicitantes y La Corona no presentaron argumentos a los hechos esenciales.

P. Audiencia pública

49. El 15 de diciembre de 2022, la Secretaría notificó a las partes interesadas señaladas en el punto 27 de la presente Resolución la celebración de la audiencia pública del procedimiento.

50. El 5 de enero de 2023 se celebró la audiencia pública de este procedimiento con la participación de las Solicitantes, Cyplus y La Corona, quienes tuvieron la oportunidad de exponer sus argumentos, según consta en el acta que se levantó con tal motivo, la cual constituye un documento público de eficacia probatoria plena, de conformidad con el artículo 46 fracción I de la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo, en adelante LFPCA.

Q. Alegatos

51. El 24 de enero de 2023, las Solicitantes, Cyplus y La Corona presentaron sus alegatos, los cuales constan en el expediente administrativo del caso, mismos que se consideraron para emitir la presente Resolución.

R. Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

52. Con fundamento en los artículos 58 de la Ley de Comercio Exterior, en adelante LCE y 19, fracción XI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, en adelante RISE, se sometió el proyecto de la presente Resolución a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior, el cual fue opinado favorablemente por mayoría, en la Quinta Sesión Ordinaria del 4 de mayo de 2023.

CONSIDERANDOS

A. Competencia

53. La Secretaría es competente para emitir la presente Resolución conforme a los artículos 9.1, 11.1, 11.2, 12.2 y 12.3 del Acuerdo *Antidumping*; 16 y 34, fracciones V y XXXIII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 5o., fracción VII, 59, fracción I, 62, segundo párrafo y 68 de la LCE; 99, 100 y 106 del RLCE; y 1, 2 apartado A, fracción II, numeral 7, 4 y 19, fracciones I y IV del RISE.

B. Legislación aplicable

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

C. Protección de la información confidencial

55. La Secretaría no puede revelar públicamente la información confidencial que las partes interesadas presentaron, ni la información confidencial que se allegue, de conformidad con los artículos 6.5 del Acuerdo *Antidumping*, 80 de la LCE y 152 y 158 del RLCE.

D. Derecho de defensa y debido proceso

56. 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. Justificación por extemporaneidad en la publicación de la Resolución Final

57. La publicación de la presente Resolución se realiza de forma extemporánea a los plazos legales establecidos en los artículos 5.10 del Acuerdo *Antidumping* y 59 de la LCE, derivado de una cuestión excepcional la cual se describe a continuación.

58. En principio, de conformidad con el artículo 99 del RLCE, a una revisión le son aplicables las disposiciones comunes relativas a los procedimientos en materia de prácticas desleales de comercio internacional. En ese sentido, con fundamento en el artículo 59 de la LCE, el plazo para emitir y publicar en el DOF la Resolución final de una revisión es de 210 días hábiles, contados a partir del día siguiente de la publicación de la Resolución de inicio en el DOF. No obstante, el artículo 5.10 del Acuerdo *Antidumping* establece que, en circunstancias excepcionales, las investigaciones deberán haber concluido dentro de un año, y en todo caso, en un plazo de 18 meses, contados a partir de su iniciación.

59. Al respecto, es menester señalar que la Resolución de Inicio de la revisión que nos ocupa se publicó en el DOF el 3 de diciembre de 2021, por lo que el plazo de 210 días hábiles que establece la LCE venció el 17 de octubre de 2022, mientras que los plazos de 12 y 18 meses, que prevé el Acuerdo *Antidumping*, vencieron el 3 de diciembre de 2022 y el 3 de junio de 2023, respectivamente.

60. Sin embargo, desde el 30 de mayo de 2022, la Secretaría se encontraba impedida legalmente para emitir la determinación final del procedimiento de revisión, derivado de una suspensión definitiva otorgada en la audiencia incidental de ese mismo día por el Juzgado Primero de Distrito en Materia Administrativa, Especializado en Competencia Económica, Radiodifusión y Telecomunicaciones, con residencia en la Ciudad de México y Jurisdicción Territorial en toda la República, en el juicio de amparo 24/2022, promovido por la CNICP. Al respecto, la suspensión se concedió para que la Secretaría se abstuviera de emitir la resolución final del procedimiento de revisión hasta en tanto se resolviera el juicio de amparo.

61. En este sentido, la Secretaría se vio legalmente imposibilitada para emitir la resolución con la que se concluiría la revisión, toda vez que publicarla dentro de los plazos señalados en el punto 58 de la presente Resolución, habría implicado una responsabilidad administrativa por desacato a una orden judicial. Por otra parte, el propio Acuerdo *Antidumping* prevé este tipo de situaciones y expresamente señala que los plazos que ahí se mencionan podrían no cumplirse en dichos casos. En efecto, el hecho de que prevaleciera la suspensión definitiva referida, actualiza la hipótesis prevista en la nota al pie de página 20 del Acuerdo *Antidumping*, la cual señala: "20. Queda entendido que, cuando el caso del producto en cuestión esté sometido a un procedimiento de revisión judicial, podrá no ser posible la observancia de los plazos mencionados en este apartado y en el apartado 3.2".

62. De lo anterior, podemos concluir que, si bien, existen plazos definidos en los artículos 5.10 del Acuerdo *Antidumping* y 59 de la LCE para concluir el procedimiento de revisión, el propio Acuerdo *Antidumping* prevé la posibilidad de que, en caso de existir un procedimiento de revisión judicial, estos podrán ser inobservados, situación que acontece en el presente procedimiento, por lo que la emisión de la presente Resolución fuera de los plazos establecidos por la LCE y el Acuerdo *Antidumping*, se encuentra legalmente justificada.

F. Respuestas a ciertos argumentos de las partes

1. Improcedencia del análisis de cobertura de producto

63. En la etapa preliminar de la revisión, Cyplus manifestó que la sosa "grado membrana" que importa y utiliza en su producción de cianuro es diferente a la sosa rayón y diafragma que producen las Solicitantes. Por lo tanto, solicitó excluir a la sosa cáustica grado membrana de la cuota compensatoria, ya que no es una mercancía idéntica o similar a la producida por las Solicitantes.

64. En la etapa final, Cyplus reiteró sus argumentos respecto a que la sosa cáustica grado membrana que importa como insumo es distinta en composición y uso a cualquier otro grado de sosa que ofrecen las Solicitantes en el mercado nacional, por lo que las importaciones de ese tipo de sosa no las daña. De igual forma, solicitó que en el supuesto de que la Secretaría imponga una cuota compensatoria superior a la existente, excluya a Cyplus de su aplicación, en razón de que importa sosa cáustica diferente a la que producen las Solicitantes.

65. Por último, en relación con lo señalado en el punto 42 de la Resolución Preliminar por Iquisa, Mexichem y PMV en cuanto a que el procedimiento de revisión no es el adecuado para analizar si la sosa grado membrana debe excluirse del pago de la cuota, Cyplus argumentó que la existencia de un procedimiento de cobertura de producto no excluye que pueda ajustarse la cobertura de producto de un derecho *antidumping* en un procedimiento de revisión, pues el hecho de que en el artículo 11.2 del Acuerdo *Antidumping* no lo mencione, no significa que la autoridad esté impedida para hacerlo, pues el cambio de circunstancias se da con la información presentada sobre que el tipo de sosa que importa es diferente.

66. Por su parte, las Solicitantes reiteraron que el procedimiento de revisión no es el idóneo para analizar si una mercancía está sujeta al pago de una cuota compensatoria, es decir, el argumento de cobertura de producto no tiene relación con la *litis* de este procedimiento de revisión por un cambio de circunstancias en el margen de discriminación de precios.

67. La Secretaría aclara que los argumentos de Cyplus ya fueron considerados y analizados en la etapa preliminar, y por ello, se reitera lo siguiente:

a. Tal como se precisó en el punto 43 de la Resolución Preliminar, de conformidad con los artículos 99 y 101 del RLCE, el objeto de un procedimiento de revisión es analizar si hay un cambio de circunstancias respecto a la determinación de la cuota compensatoria, la existencia de una práctica desleal, o el daño ocasionado a la rama de producción nacional y no así, realizar un análisis de similitud de producto.

b. Los argumentos de Cyplus no tienen relación con la *litis* de este procedimiento, pues, de acuerdo con los puntos 91, 92 y 93 de la Resolución de Inicio, el propósito del presente procedimiento de revisión es analizar un cambio de las circunstancias respecto de las cuales se determinó la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos.

c. Contrario a lo señalado por la importadora, la existencia de procedimientos con objetos específicos definidos limita el alcance de sus determinaciones. En este sentido, de conformidad con el artículo 89 A de la LCE, el procedimiento de cobertura de producto tiene por objeto que, determinada una cuota compensatoria definitiva, las partes interesadas tengan posibilidad de solicitar a la Secretaría que resuelva si una mercancía está sujeta a dicha cuota compensatoria, esencia que no es aplicable al procedimiento de revisión, de conformidad con el artículo 99 del RLCE.

2. Procedimiento idóneo para analizar un cambio de circunstancias

68. En la etapa final del procedimiento, La Corona, CANAJAD, CNICP y CANAINTEX reiteraron sus argumentos al señalar que la Secretaría sigue sin justificar su incumplimiento al principio de confianza legítima, pues mencionó que el procedimiento idóneo para modificar una cuota compensatoria es el procedimiento de revisión, pero la ley señala la posibilidad de modificar una cuota en un examen de vigencia, además de que se ha modificado la cuota anteriormente en exámenes de vigencia, como fue en 2006 y 2012.

69. Asimismo, indicaron que no se han señalado cuáles son los elementos con que no se contó en el examen de vigencia para no modificar la cuota y que ahora sí se cuenta con ellos para haber iniciado la revisión, considerando que son exactamente los mismos elementos, por lo que solicitaron que se deje de violar el principio de confianza legítima y se termine el proceso sin modificar el precio de referencia actualmente vigente.

70. Por su parte, en la etapa final del procedimiento Cyplus señaló que la Secretaría no ha fundado ni motivado su determinación sobre qué elementos considera para modificar una cuota compensatoria, toda vez que señaló que el procedimiento idóneo para hacerlo es el procedimiento de revisión, y sin embargo, en dos ocasiones anteriores modificó la cuota en exámenes de vigencia.

71. Debido a dicha incongruencia, Cyplus solicitó que la Secretaría señalara cuáles son los elementos suficientes para modificar una cuota compensatoria, pues dicha incongruencia implica una afectación al principio de confianza legítima.

72. Al respecto, la Secretaría señaló que los argumentos sobre una posible afectación al principio de confianza legítima fueron considerados y analizados en la etapa preliminar (puntos 44 a 51 de la Resolución Preliminar), en los cuales se explicó lo siguiente:

a. Los procedimientos de revisión y examen de vigencia tienen objetos diferentes. La revisión analiza si hay un cambio de circunstancias respecto a las que sirvieron para determinar una cuota compensatoria, la existencia de una práctica desleal o el daño ocasionado a una rama de producción nacional. Por su parte, el examen de vigencia analiza si la eliminación de una cuota compensatoria ocasionaría la repetición de la práctica desleal.

b. Como se mencionó, si bien, en el examen de vigencia se señaló que no se contaban con los elementos suficientes para modificar la cuota compensatoria, se reitera que fue en razón del tipo de procedimiento en el que se actuaba, es decir, eso no implica que no existan los elementos para modificar la cuota compensatoria, sino que dichos elementos deben demostrarse en el procedimiento de revisión.

c. No hay una trasgresión al principio de confianza legítima toda vez que, desde la resolución final del quinto examen de vigencia, señalada en el punto 7 de la presente Resolución (en su punto 54, literal a), se señaló que el procedimiento idóneo para modificar la cuota compensatoria es el procedimiento de revisión.

d. Finalmente, se precisa que hay dos exámenes anteriores en los que se modificó la cuota compensatoria: el segundo examen de vigencia en 2006, y el tercer examen de vigencia y de revisión en 2012, de lo cual se advierte que el criterio de la Secretaría, de que el procedimiento idóneo para modificar una cuota compensatoria es la revisión, se estableció desde el 2012.

3. Omisión de notificaciones y mejor información disponible

73. En la etapa final, La Corona, CANAJAD, CNICP y CANAINTEX reiteraron sus argumentos respecto a que la Secretaría no justificó la falta de notificación a los exportadores de los que tenía conocimiento. Al respecto, señalaron que no se justifica de qué manera la confidencialidad de la información impidió notificarles, ni por qué no le indicaron a la Embajada de los Estados Unidos que debió notificar a los exportadores de los que tenía conocimiento.

74. En ese sentido, La Corona, CANAJAD, CNICP y CANAINTEX solicitaron que la Secretaría resolviera que no tiene elementos para realizar un cálculo del margen de discriminación de precios, ya que no puede hacer uso de la información proporcionada por las Solicitantes.

75. Al respecto, la Secretaría señala que los argumentos de La Corona, CANAJAD, CNICP y CANAINTEX ya fueron considerados y analizados en la etapa preliminar, por lo que se reitera lo siguiente:

a. En principio, no hay una falta de notificación a los exportadores, pues tal como se mencionó en la Resolución Preliminar, el artículo 12.1 del Acuerdo *Antidumping* establece la obligación que tiene la autoridad investigadora de notificar el inicio de una investigación a los exportadores de que tenga conocimiento, pero no hay una disposición que obligue a la autoridad investigadora a notificar de forma personal a exportadores que no conocía, es decir, nada obliga a la Secretaría a indagar la

existencia de exportadores distintos a los que efectivamente conoce en ese momento. Sirve de sustento el Informe del Órgano de Apelación de la Organización Mundial del Comercio, párrafos 251 y 252, en el caso México - Medidas *antidumping* definitivas sobre la carne de bovino y el arroz (WT/DS295/AB/R), emitido el 29 de noviembre de 2005, en el cual se señaló que la autoridad investigadora no está obligada a dar aviso de la información que se exige a los exportadores que no conoce y de los cuales podría llegar a tener conocimiento.

b. En segundo término, de una interpretación de los artículos 80 de la LCE y 149, fracción VI y 159 del RLCE, se advierte que la información sobre proveedores/exportadores de que tuvo conocimiento la Secretaría, fue presentada por las Solicitantes pues corresponde a la descripción de sus proveedores, la cual es información confidencial, por tanto, la Secretaría no puede divulgar dicha información sobre los proveedores/exportadores de las Solicitantes, ya que podría causar un daño a su posición competitiva.

c. Considerando lo anterior y tomando en cuenta que la Secretaría no tenía información sobre nombres, razones sociales o domicilios de exportadores, realizó la notificación de la Resolución de Inicio con fundamento en el artículo 145 del RLCE, es decir, con la publicación de la mencionada resolución en el DOF, tanto para los exportadores como para cualquier persona que tuviera interés jurídico de participar en el procedimiento.

d. Aunado a lo anterior, la Secretaría también optó por utilizar otro mecanismo para notificar a los exportadores, el cual fue a través de la Embajada del país exportador, con base en la nota al pie 15 del Acuerdo *Antidumping*, por lo cual, notificó la Resolución de Inicio a la Embajada de los Estados Unidos en México, es decir, notificó por dos mecanismos diferentes, el inicio del procedimiento a los exportadores que tuvieran interés en participar.

e. En ese sentido, el argumento de La Corona, CANAJAD, CNICP y CANAINTEX, relativo a que no se notificó a los exportadores y que por esa razón, la Secretaría no tiene elementos para realizar un cálculo del margen de discriminación de precios, ya que no puede utilizar la información de las Solicitantes como la mejor información disponible, carece de sustento pues, contrario a lo que alegan, la Secretaría notificó a los exportadores a través de dos mecanismos que se encuentran permitidos por la legislación internacional y nacional aplicable.

f. Finalmente, considerando que no compareció ningún exportador, a pesar de haber sido notificados apropiadamente, y aunado a que las demás partes interesadas no presentaron información para calcular el valor normal, resultó apropiado utilizar la información que obra en el expediente administrativo del procedimiento como la mejor información disponible, que fue la presentada por las Solicitantes.

4. Carácter de usuarios industriales

76. En la etapa final del procedimiento, la CANAJAD, CNICP y CANAINTEX reiteraron sus consideraciones al señalar que la Secretaría no atendió sus argumentos respecto a las solicitudes de ser partes interesadas. Argumentaron una violación a los principios de progresividad, confianza legítima y pro persona, por lo que solicitaron nuevamente se les otorgara el carácter de partes interesadas para poder participar en la audiencia pública y presentar alegatos.

77. La Secretaría señala que los argumentos de la CANAJAD, CNICP y CANAINTEX ya fueron considerados y analizados en la etapa preliminar y se reitera que dichos argumentos son improcedentes, por las razones que se hicieron de su conocimiento mediante los oficios UPCI.416.22.0024, UPCI.416.22.0025 y UPCI.416.22.0026, todos del 12 de enero de 2022, tal como se indicó en el punto 61 de la Resolución Preliminar.

5. Indebido inicio del procedimiento de revisión

78. En la etapa final del procedimiento, la CANAJAD, CNICP y CANAINTEX reiteraron que es necesario que la Secretaría actúe conforme a los artículos 9.1, 11.1 y 11.2 del Acuerdo *Antidumping* y considere la necesidad de mantener la actual cuota compensatoria, tomando en cuenta que la aplicación de dicha cuota ha permitido eliminar por completo el daño a la rama de producción nacional.

79. Por su parte, Cyplus señaló que se debe considerar que las Solicitantes no están sufriendo ningún daño, pues el artículo 11.1 del Acuerdo *Antidumping* establece que una cuota permanecerá en la medida necesaria para contrarrestar el *dumping* que causa daño.

80. La importadora precisó que, cualquier daño a la rama de producción nacional no es atribuible a las importaciones de los Estados Unidos. Si bien, hubo un incremento de importaciones en 2017, el mismo fue consecuencia de la explosión en el complejo de Petróleos Mexicanos conocido como Pajaritos, pues ocasionó una baja del 33% en la producción de sosa. Sin embargo, las importaciones se han ido restableciendo.

81. Al respecto, las Solicitantes señalaron que no es procedente analizar el daño a la rama de producción nacional porque el presente procedimiento de revisión es por un cambio de circunstancias en el margen de discriminación de precios.

82. Al respecto, la Secretaría señala que los argumentos de Cyplus, La Corona, CANAJAD, CNICP y CANAINTEX ya fueron considerados y analizados en la etapa preliminar, por lo que se reitera que, de conformidad con el artículo 11.2 del Acuerdo *Antidumping*, es posible y aceptable que una parte solicite un procedimiento de revisión únicamente para analizar el margen de discriminación de precios, lo cual aconteció en el presente procedimiento. En ese sentido, la Secretaría reitera que el objeto del presente procedimiento es únicamente el de revisar el margen de discriminación de precios y, en consecuencia, el monto de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos, y no el de analizar el daño a la rama de producción nacional, por lo que no es procedente considerar los argumentos sobre daño para efectos de este procedimiento.

6. Principios de congruencia y exhaustividad

83. Cyplus señaló que, en la Resolución Preliminar, la Secretaría le desechó diversos argumentos sin dar una explicación, o bien, simplemente dio respuesta con argumentos genéricos que no dan certeza sobre las cuestiones planteadas, con lo que contravino los principios constitucionales de congruencia y exhaustividad, por lo que se reserva su derecho a acudir a las instancias legales adecuadas si la Secretaría decide modificar su decisión en la resolución final.

84. Al respecto, la Secretaría considera que el argumento de la importadora no tiene sustento y no le asiste la razón, en atención a que todos los argumentos y pruebas que han presentado las partes durante el procedimiento de revisión han sido analizadas y consideradas para la emisión de la presente Resolución. En ese sentido, no existe ninguna violación o afectación a los principios constitucionales de congruencia y exhaustividad.

7. Información confidencial

85. Cyplus manifestó que en la Resolución Preliminar la Secretaría determinó que las importaciones de sosa de los Estados Unidos se realizaron con un incremento en el margen de discriminación de precios, pero no menciona cuál es ese margen ni la metodología o los insumos que utilizó para calcularlo, dejando a la importadora en estado de indefensión.

86. Asimismo, Cyplus señaló que, en la reunión técnica, la Secretaría se negó a proporcionarle información sobre el precio de exportación, aludiendo que se trata de información confidencial, al haberla obtenido de otras fuentes distintas a Cyplus. La importadora indicó que no se debe perder de vista que presentó información para calcular el precio de exportación, por lo que se debió compartir un agregado de la información, ya que no es información de una sola empresa y, por lo tanto, no es información confidencial.

87. Cyplus señaló que la decisión de la Secretaría de no informarle sobre la metodología y los insumos utilizados para calcular el precio de exportación es contraria a lo establecido en el artículo 6.2 del Acuerdo *Antidumping*.

88. Al respecto, la Secretaría considera que no le asiste la razón a la importadora en atención a lo siguiente:

a. Contrario a lo señalado por Cyplus, en la Resolución Preliminar se detallan las metodologías e insumos que la Secretaría utilizó para calcular el precio de exportación (puntos 94 a 111) y el valor normal (puntos 112 a 141). Asimismo, se determinó preliminarmente que las importaciones de sosa cáustica originarias de los Estados Unidos se realizaron con un incremento en el margen de discriminación de precios durante el periodo de revisión; sin embargo, la Secretaría consideró que no era necesario modificar provisionalmente la cuota compensatoria y decidió continuar con el procedimiento de revisión.

b. Contrario a lo que Cyplus señala, si bien, el artículo 6.2 del Acuerdo *Antidumping* indica que las partes interesadas tendrán derecho a defender sus intereses, también señala que se debe cuidar la confidencialidad de la información, por ello, no es posible que la Secretaría proporcione información sobre el precio de exportación, porque el cálculo se realizó con información de las Solicitantes, de agentes aduanales y de diversas empresas importadoras que por su naturaleza es confidencial, y de conformidad con los artículos 80 de la LCE y 149 del RLCE solo estará disponible para los representantes legales que tengan acceso a la información confidencial, por lo que la Secretaría no puede divulgar dicha información, ya que podría causar daño a los dueños de la misma.

8. Efectos de la modificación del precio de referencia

89. En el curso del presente procedimiento, La Corona, CANAJAD, CNICP y CANAINTEX argumentaron que, con fundamento en el artículo 9.1 del Acuerdo *Antidumping*, la Secretaría debe resolver de manera definitiva no incrementar el precio de referencia ni la cuota compensatoria debido al fuerte impacto que tendría sobre la inflación, que ya de por si es muy elevada. Al respecto, indicaron que la prueba ofrecida, señalada en el punto 45 de la presente Resolución, relativa al "Paquete Contra la Inflación y la Carestía", en adelante PACIC, muestra, entre otras cosas, la intención del Ejecutivo Federal de reducir el precio de los jabones de tocador, o cuando menos, impedir el aumento de sus precios. Asimismo, señalaron que en la presentación de los "Criterios de Política Económica 2023" es clara la intención de continuar con el control de la inflación en general. Considerando lo anterior, argumentaron que no tiene sentido que, al mismo tiempo, se pretenda incrementar el costo de producción y, en consecuencia, el precio de los jabones de tocador de fabricación nacional, al aumentar el precio de referencia de la sosa cáustica importada de los Estados Unidos, en especial si los productores nacionales de sosa no tienen capacidad real para abastecer el mercado.

90. De igual forma, La Corona argumentó que incrementar el precio de referencia al nivel solicitado por los productores nacionales es contrario a la utilidad pública, lo que implicaría un fuerte impacto en la inflación, así como en el consumo de los hogares, aunado a que es contrario a las medidas anti inflacionarias determinadas por el Ejecutivo Federal.

91. En este sentido, La Corona señaló como prueba el Acuerdo de Suspensión y el Acuerdo de facilidades administrativas, así como una tabla con estimaciones propias, en la que indicó que ante un incremento del 267% en el precio de la sosa cáustica, los precios de bienes finales como textiles, papel, jabones y detergentes, entre otros, crecerían entre 8% y 40%, dependiendo de qué tan intensivo sea el uso de la sosa cáustica. Destacó que los jabones y los detergentes son los bienes que utilizan sosa cáustica en mayor proporción.

92. En el mismo sentido, Cyplus señaló que la imposición de una cuota compensatoria a la sosa cáustica, que es un insumo para el jabón de tocador, el cual es un producto incluido en el PACIC, solo contribuiría a profundizar el incremento de precios y sus efectos sobre el bienestar de los hogares de menores ingresos (deciles I a III) que destinan 82.5% de su gasto total en cuidados para la casa, en artículos de limpieza. Cyplus manifestó que, dado que las Solicitantes no están sufriendo daño, la Secretaría debe reiterar su determinación preliminar de no modificar la cuota compensatoria. Asimismo, argumentó que recientemente, la propia Secretaría ha emitido resoluciones en las cuales ha decidido no aplicar cuotas compensatorias por la afectación que las mismas tendrían en las cadenas productivas, y que los argumentos de dichas resoluciones son igualmente aplicables a las importaciones de sosa cáustica. Para sustentar sus argumentos Cyplus refirió a una nota periodística relativa a la inflación de productos de higiene, belleza y limpieza; presentó gráficas de inflación con cifras de enero de 2021 a agosto de 2022, así como de la proporción de los artículos de limpieza como porcentaje total de cuidados para la casa, por decil de ingreso, elaboradas a partir de información del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en adelante INEGI.

93. En la audiencia pública, Cyplus y La Corona reiteraron sus argumentos respecto al impacto que tendría un incremento del precio de referencia y de la cuota compensatoria aplicable a las importaciones de sosa cáustica, sobre los jabones de tocador, artículos de limpieza y otros productos como textiles, papel y cartón. Al respecto, la Secretaría preguntó a las importadoras sobre elementos objetivos referentes a los efectos en los productos señalados por las importadoras, en caso de que se incremente el precio de referencia aplicable a las importaciones de sosa cáustica originarias de los Estados Unidos.

94. En sus respuestas, Cyplus y La Corona coincidieron al señalar que el incremento en el precio de referencia en los niveles solicitados por los productores nacionales de sosa tendrá como resultado un incremento en los costos de producción y en los precios en las industrias que emplean la sosa cáustica como materia prima. Al respecto, las importadoras presentaron estimaciones de los efectos del incremento del precio de referencia ($772 dólares por tonelada) en dieciocho clases industriales que identificaron como usuarias directas de sosa cáustica, a partir de información de los Censos Económicos 2019, publicados por el INEGI. De acuerdo con esta información, ambas empresas precisaron que destaca el impacto en los costos de fabricación de las siguientes clases: i) otros productos químicos básicos inorgánicos; ii) pesticidas y otros agroquímicos, excepto fertilizantes; iii) materias primas para la industria farmacéutica; y iv) jabones, limpiadores y dentífricos. La Corona añadió que estas cuatro clases industriales tendrían los incrementos más importantes en los precios de venta.

95. Cyplus añadió que el incremento en los precios de la sosa cáustica tendría un impacto en los productos que la utilizan como insumo, mayor a lo que indica la proporción de la sosa cáustica dentro de sus costos, ya que no solo se vería reflejada en el incremento en el precio de las importaciones, sino también en el precio de la producción nacional, lo cual podría impactar los precios en siete de los trece rubros de la canasta básica no alimentaria, al incrementar los costos de industrias que fabrican bienes de consumo básico de acuerdo con la definición del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, en adelante CONEVAL.

96. En este sentido, Cyplus presentó gráficas con información del INEGI y del CONEVAL de: i) la Canasta del Índice Nacional de Precios al Productor del sector 325180 (Fabricación de otros productos químicos inorgánicos) y sus ponderadores (2019), y ii) la Inflación anual de la Canasta de consumo mínimo de enero a noviembre de 2020, así como tablas de: i) Correlación de los precios implícitos de la sosa cáustica con diversos productos, y ii) Composición y valor de canasta no alimentaria y línea de pobreza de noviembre de 2022.

97. Por su parte, las Solicitantes manifestaron que en caso de que la Secretaría determine incrementar el precio de referencia aplicable a las importaciones de sosa cáustica al nivel que han solicitado ($772 dólares por tonelada), no habría ningún impacto en los precios de los productos que utilizan la sosa cáustica como insumo, y tampoco generaría un efecto inflacionario, ni sería contrario a la utilidad pública ni a las medidas antiinflacionarias implementadas por el gobierno federal. Lo anterior, debido a que cualquier impacto o efecto ya fue absorbido en el mercado en el año 2022, ya que las importaciones de los Estados Unidos en dicho año tuvieron un precio mayor al del precio de referencia (tanto del vigente como del solicitado de $772 dólares por tonelada), por lo que no están obligadas al pago de ninguna cuota compensatoria. Para sustentar su argumento presentaron un listado de las importaciones de sosa cáustica al mercado mexicano para el periodo enero-octubre de 2022, que les proporcionó la Asociación Nacional de la Industria Química, en adelante ANIQ, a partir de la cual obtuvieron precios promedio mensuales.

98. Finalmente, las Solicitantes, en atención a la pregunta que les realizó La Corona en la audiencia pública relativa a cuál sería el precio al que las empresas productoras nacionales venderían el producto nacional en el mercado interno, en caso de que el precio de referencia se ubicara a un nivel de $772 dólares por tonelada, manifestaron que no les es posible indicarlo de manera precisa, sin conocer la situación del mercado y el precio de venta de dicho producto en el mercado de los Estados Unidos.

99. La Secretaría aclara que los argumentos relativos al impacto que podría tener un incremento del precio de referencia y de la cuota compensatoria aplicable a las importaciones de sosa cáustica, sobre los jabones de tocador, artículos de limpieza, y en la inflación en general, no forman parte de los hechos que se investigan en el presente procedimiento, por lo que no es relevante respecto al cambio de circunstancias de los márgenes de *dumping* y el cambio en el precio de referencia y la cuota compensatoria. No obstante, la Secretaría analizó los argumentos y la información presentada por La Corona, Cyplus y las Solicitantes. Al respecto:

a. La Secretaría se allegó de información de los Censos Económicos 2019 del INEGI utilizada por Cyplus y La Corona en sus estimaciones sobre el impacto que tendría un incremento en el precio de la sosa cáustica en los costos y precios de clases industriales que utilizan este producto como materia prima, y observó que en esta se distingue el mercado de origen de las materias primas (total e importación). En sus estimaciones, las importadoras consideran que toda la sosa cáustica utilizada por las clases industriales en su producción es importada; no obstante, la Secretaría observó que once de estas dieciocho clases no reportan utilizar sosa cáustica de importación en su producción, por lo que los incrementos en los costos y los precios de bienes finales a los que arriban las importadoras estarían sobreestimados, e incluso en once de las clases industriales, un incremento en el precio de referencia aplicable a las importaciones de sosa cáustica no tendría un impacto en los términos considerados por Cyplus y La Corona.

b. La información referente al gasto en artículos de limpieza como proporción del gasto de los hogares por decil de ingreso, presentada por Cyplus, muestra una tendencia sesgada, ya que dicha participación corresponde al gasto en “Artículos y servicios para la limpieza y cuidados de la casa” y no al gasto total de los hogares. La Secretaría se allegó de la información de la “Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares 2020” del INEGI y observó que, en promedio, los deciles I a III destinan 5.2% de su gasto total a “Artículos y servicios para la limpieza y cuidados de la casa”, mientras que los deciles VIII a X destinan el 5.0%. De la información anterior destaca que la proporción que gastan los hogares en productos de limpieza cuando se compara con el gasto total por hogar, es mucho menor que la señalada por Cyplus (82.5% y 74.0%).

c. En sus cálculos de coeficientes de correlación entre el precio de la sosa cáustica y productos específicos, la Secretaría observó que, aunado a que Cyplus no presentó el sustento de la información que utilizó, dicho análisis no muestra que el precio de la producción nacional se incrementaría debido a una mayor cuota compensatoria, como argumentó la importadora, sino únicamente la existencia de una correlación lineal entre el precio implícito de la sosa cáustica y los productos que Cyplus identificó.

d. La información de los precios de las importaciones de sosa cáustica correspondiente al periodo enero-octubre de 2022, proporcionada por las Solicitantes, se encuentra fuera del periodo determinado en la presente investigación, por lo que no puede ser considerada.

G. Análisis de discriminación de precios

1. Consideraciones metodológicas

a. Descuentos, reembolsos o bonificaciones y Periodo de comparación entre el precio de exportación y el valor normal

100. Cyplus señaló que los precios de contrato de la publicación especializada IHS Markit son precios de referencia que no corresponden a operaciones comerciales normales. En primer lugar, no se tomaron en cuenta posibles descuentos, reembolsos o bonificaciones que usualmente forman parte de las negociaciones de precios en contratos reincidentes. En segundo lugar, los precios de contrato de IHS Markit no representan las operaciones de compraventa del mes de publicación del índice de precios, ni representan el intercambio de producto y compensación económica real, el cual se llevará a cabo en el futuro, en una única ocasión o con cierta periodicidad, según las especificaciones de cada contrato.

101. Por su parte, las Solicitantes señalaron que los precios de contrato aportados corresponden a términos libremente negociados sobre una base libre a bordo (FOB, por las siglas en inglés de *Free on Board*, en la planta del productor en Texas o Luisiana, por lo que de acuerdo con la información que razonablemente tuvieron a su alcance, en observancia a lo previsto en el artículo 5.2 del Acuerdo *Antidumping*, dichos precios son netos de descuentos, reembolsos y bonificaciones.

102. Agregaron que esta información, por tratarse de términos y condiciones de venta es, por su naturaleza, información confidencial de acuerdo con el artículo 149, fracción IV del RLCE, por lo que es material y legalmente imposible tener acceso a los posibles descuentos o bonificaciones que las productoras estadounidenses otorguen en sus ventas al mercado interno.

103. Al respecto, la Secretaría reitera que valoró la información que aportaron las Solicitantes para el inicio de esta revisión. Considera que la información sobre descuentos, bonificaciones o reembolsos que pudieran otorgase en el mercado interno de los Estados Unidos es propia de las empresas productoras en ese país y no de las Solicitantes, por lo que estas actuaron con base en la mejor información disponible, que en este caso son los precios reportados en la publicación especializada IHS Markit. Lo anterior, conforme a lo señalado en los puntos 90 a 92 de la Resolución Preliminar.

104. Asimismo, la Secretaría reitera lo manifestado en los puntos 71 y 72 de la Resolución Preliminar, referente a que los precios utilizados corresponden a cada uno de los meses que abarca el periodo de revisión, es decir, como lo señalaron las Solicitantes, las referencias de precios utilizadas para el valor normal corresponden a la información que reportó IHS Markit para el periodo de revisión. La Secretaría considera que conforme a la nota 8 del Acuerdo *Antidumping*, se establece que, "por regla general, la fecha de la venta será la del instrumento en que se establezcan las condiciones esenciales de la venta, bien sea el contrato, el pedido de compra, la confirmación del pedido, o la factura".

b. Comparabilidad de los precios *spot* con los precios de contrato

105. Por su parte, La Corona, CANAJAD, CNICP y CANAINTEX indicaron que en la Resolución Preliminar se identifican dos graves problemas con la información empleada para el cálculo del valor normal: i) los precios de contrato no son comparables con el precio de exportación por razones de mercado, según los puntos 76 y 127 de la Resolución Preliminar, y ii) los precios *spot* no son representativos del mercado interno, ya que en siete meses del periodo de revisión o no hay ni una sola venta, o solo hay una, lo que pone de manifiesto que los precios *spot* no son representativos del mercado interno, según el punto 130 de la Resolución Preliminar. Una vez que la Secretaría identificó dichos problemas, decidió aplicar un promedio de ambos para calcular el valor normal, conforme al punto 138 de la Resolución Preliminar.

106. Indicaron que la Secretaría no resuelve los problemas que presentan los valores considerados para construir su promedio de valor normal, es decir, el promedio de un conjunto de precios no comparables (precios de contrato), con un conjunto de precios no representativos (precios *spot*) y un conjunto de precios "inventados" (precio *spot* para los meses de julio y octubre de 2020 y para febrero de 2021) no da como resultado un precio que sea comparable, representativo y objetivamente observado, por lo que no es un valor normal que pueda ser usado válidamente.

107. Agregaron que, en todo caso, se debe realizar un ajuste al valor normal por diferencias de mercado, con fundamento en los artículos 36 de la LCE y 54 del RLCE.

108. La Secretaría aclara que en los puntos 76 y 127 de la Resolución Preliminar se describen las características de los precios *spot* y de contrato, más no la comparabilidad del precio de contrato con el precio de exportación. Cabe señalar que en el inciso c) del punto 76 de la Resolución Preliminar, también se indica que en los mercados de exportación e interno pueden existir tanto precios de contrato como precios *spot*.

109. De igual manera, conforme al punto 138 de la Resolución Preliminar, a fin de calcular un valor normal promedio para la sosa cáustica líquida, la Secretaría realizó el promedio de los precios de contrato y *spot* en el mercado interno de los Estados Unidos. Para el mes de julio de 2020 en el que no se registró operación confirmada de venta a precios *spot*, consideró el precio *spot* del mes de agosto de 2020. Para los meses de octubre de 2020 y febrero de 2021 realizó un promedio de los precios *spot* anterior y posterior al del mes faltante. Lo anterior, de ninguna manera significa que sean un conjunto de precios inventados por la Secretaría.

110. Respecto a la propuesta de La Corona, CANAJAD, CNICP y CANAINTEX de realizar un ajuste al valor normal por diferencias de mercado, la Secretaría considera que dicho ajuste no es aplicable. Si bien, las condiciones comerciales en las que se vende la sosa cáustica son distintas, ya que se puede vender a precios de contrato o a precios *spot*, dicho comportamiento se observa tanto en el mercado interno como en el de exportación a México. Por lo tanto, se considera que el promedio de ambos precios (tanto en precio de exportación como en valor normal) reflejaría el comportamiento del producto objeto de revisión en ambos mercados, tal como se indica en los puntos 121 a 124 y 161 y 162 de la presente Resolución.

2. Precio de exportación

111. Para el cálculo del precio de exportación, las Solicitantes proporcionaron el listado de importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos, que ingresaron por la fracción arancelaria 2815.12.01 de la TIGIE, durante el periodo de revisión, que obtuvieron del Servicio de Administración Tributaria, a través de la ANIQ.

112. Las Solicitantes manifestaron que la fracción arancelaria por la que ingresa la sosa cáustica es específica, por lo que no se importan mercancías distintas a las del producto objeto de revisión.

113. Explicaron que es una práctica común en la industria, cotizar y vender la sosa cáustica líquida sobre una base seca o al 100% de concentración, esto es, al adquirir una tonelada de sosa cáustica líquida en base seca o 100% de concentración, se reciben dos toneladas de la solución diluida al 50%. No obstante, del listado de importaciones identificaron algunas operaciones cuyo volumen reportado no corresponde a sosa cáustica líquida en base seca o 100% de concentración, sino a sosa cáustica diluida, por lo que, de acuerdo con su conocimiento de mercado para aquellas operaciones cuyo volumen era significativo, tomaron en consideración el 50% del volumen a fin de tener un volumen de sosa cáustica líquida en base seca.

114. De lo anterior, a partir de las operaciones de importación definitiva, las Solicitantes calcularon un precio de exportación promedio ponderado para la sosa cáustica líquida en dólares por tonelada métrica en base seca, de los Estados Unidos, durante el periodo de revisión.

115. Por su parte, la Secretaría se allegó del listado de las importaciones del Sistema de Información Comercial de México, en adelante SIC-M, que ingresaron a través de la fracción arancelaria 2815.12.01 de la TIGIE, originarias de los Estados Unidos durante el periodo de revisión. Cotejó dicha información con la proporcionada por las Solicitantes, de lo cual se identificaron diferencias en cuanto al número de operaciones, volumen y valor de la mercancía, por lo que determinó utilizar la base de operaciones del SIC-M, en virtud de que esta información se obtiene previa validación de los pedimentos aduaneros en un marco de intercambio de información entre agentes y apoderados aduanales, por una parte, y la autoridad aduanera por la otra, misma que es revisada por el Banco de México y, por tanto, se considera como la mejor información disponible.

116. Adicionalmente, para contar con mayores elementos, a fin de identificar el volumen correspondiente a sosa cáustica líquida en base seca, la Secretaría requirió a agentes aduanales para que proporcionaran los pedimentos de importación y su documentación anexa, incluyendo el documento sobre la declaración de precio ex fábrica, de las operaciones de importación definitiva efectuadas durante el periodo de revisión.

117. Las Solicitantes presentaron los pedimentos de importación y su documentación anexa de las operaciones efectuadas por una de ellas, durante el periodo de revisión. Al respecto, la Secretaría observó que, en algunas cartas de declaración de precio ex fábrica anexas a los pedimentos de importación, no se indicó el número de referencia o el número de factura de venta que permitiera vincularlas, por lo que, la Secretaría requirió a las Solicitantes que proporcionaran los elementos necesarios que relacionaran las cartas de declaración de precio ex fábrica con la correspondiente operación de venta.

118. En respuesta, las Solicitantes indicaron que las cartas de declaración de precio ex fábrica corresponden a su respectiva operación de importación, ya que es posible vincularlas con la factura y pedimento de importación considerando elementos como: el nombre del barco en el que se realizó la venta del producto; el volumen de venta; el nombre de la empresa vendedora y compradora, y la fecha de factura que corresponde a la fecha de la carta de declaración de precio ex fábrica. En este sentido, la Secretaría considera que dichos elementos permiten vincular las cartas de declaración de precio ex fábrica con la correspondiente operación de venta, por lo que las consideró en el cálculo del precio de exportación.

119. Por su parte, Cyplus proporcionó el listado de las importaciones originarias de los Estados Unidos que realizó durante el periodo de revisión, así como copia de dos contratos de compraventa y copia de los pedimentos de importación y sus respectivas facturas de compra. Mientras que La Corona manifestó que, durante el periodo de revisión, solo realizó una operación de importación originaria de los Estados Unidos, por lo que presentó copia del pedimento de importación correspondiente.

120. Al respecto, la Secretaría corroboró la información que presentaron las importadoras en el listado de importaciones del SIC-M, sin encontrar diferencias. Sin embargo, requirió a las importadoras para que proporcionaran la documentación anexa de algunos pedimentos de importación, incluyendo el documento sobre la declaración de precio ex fábrica, de las operaciones de importación que efectuaron durante el periodo de revisión. Cabe señalar que la importadora Cyplus manifestó que, en su momento, el agente aduanal no requirió carta de declaración alguna.

121. Aunado a lo anterior, y a fin de contar con elementos que permitan identificar si el precio de importación de la sosa cáustica corresponde a precios *spot* o de contrato, la Secretaría requirió a diversos importadores que explicaran cómo se da el flujo comercial en las exportaciones de la sosa cáustica de los Estados Unidos a México. Lo anterior, respecto a los precios de contrato y *spot*, desde el pedido del producto, la compra y la importación, así como indicar el tipo de operación (*spot* o contrato), y presentar el documento que lo sustente. De manera adicional, a algunos importadores se les solicitó proporcionar copia de los pedimentos de importación y documentos anexos, incluyendo la factura de compra y el documento sobre la declaración de precio ex fábrica.

122. Derivado de la revisión de la información aportada por las empresas importadoras referidas en el punto anterior, la Secretaría requirió nuevamente presentar los documentos que sustenten que sus importaciones corresponden a precios *spot* o de contrato, según lo manifestado por ellas, ya que no los presentaron. También solicitó aclarar si los volúmenes en kilogramos de las importaciones realizadas corresponden a base seca o líquida y, en su caso, señalar cuál es el volumen por tonelada métrica en base seca, y proporcionar el documento que lo corrobore, así como presentar el documento en el que se indique cuál es el precio de la sosa cáustica en dólares por tonelada métrica en base seca, a nivel ex fábrica.

123. De la revisión integral que realizó la Secretaría a la información aportada por los agentes aduanales, las importadoras no partes, Cyplus y La Corona, así como por una de las empresas Solicitantes, se observó lo siguiente:

- **a.** Corroboró el precio a nivel ex fábrica, a partir del documento sobre la declaración de precio ex fábrica y de la factura de venta, anexas a los pedimentos de importación, así como el volumen de la sosa cáustica líquida en base seca. También se corroboró que la sosa cáustica importada a México fue producida mediante los procesos de membrana y diafragma. Dicha información representa el 92% del volumen total de las importaciones efectuadas a México de sosa cáustica originarias de los Estados Unidos, durante el periodo de revisión, registradas en el listado del SIC-M.
- **b.** La sosa cáustica producida mediante los procesos de membrana y diafragma es la misma, independientemente del proceso productivo que se tenga. Sin embargo, las condiciones comerciales en las que se vende el producto en revisión son distintas, como se observa de la lectura de los puntos 140 a 144 de la presente Resolución, referentes a que la sosa cáustica puede ser vendida tanto a precios *spot* como a precios de contrato.
- **c.** De acuerdo con lo manifestado por las importadoras, las operaciones de importación de sosa cáustica originarias de los Estados Unidos que realizaron durante el periodo de revisión, se efectuaron ya sea a precios *spot* o de contrato. Sin embargo, para la mayoría de las operaciones de importación reportadas en el SIC-M no se contó con los documentos que sustenten lo manifestado por las importadoras.
- **d.** También hubo importadoras que no indicaron si sus importaciones de sosa cáustica corresponden a precios *spot* o de contrato, por lo que no se contó con la información correspondiente.

124. Por lo anterior, la Secretaría no contó con los elementos necesarios que le permitieran determinar el volumen de importación correspondiente a la sosa cáustica vendida a precios *spot* y al volumen de importación de la sosa cáustica vendida a precios de contrato, con el fin de calcular un precio de exportación para cada uno, por lo que se consideró pertinente realizar un promedio de los precios de la sosa cáustica vendida tanto a precios *spot* como de contrato, lo que reflejaría el comportamiento del producto objeto de revisión en el mercado de exportación a México.

a. Determinación

125. A partir del listado de importaciones del SIC-M y de la información proporcionada por Cyplus, La Corona y una de las Solicitantes, así como de la información que se allegó la Secretaría, con fundamento en el artículo 40 del RLCE, la Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado para la sosa cáustica líquida en dólares por tonelada métrica en base seca ex fábrica para los Estados Unidos, durante el periodo de revisión. Considerando el promedio del precio *spot* y del precio de contrato de las importaciones a México.

b. Ajustes al precio de exportación

126. Las Solicitantes propusieron ajustar el precio de exportación por concepto de flete, ya que consideraron el valor en aduana de las importaciones.

127. Para estimar dicho ajuste, aplicaron la diferencia entre el precio ex fábrica y el precio de la factura comercial, conforme a los documentos de importación presentados por una de las Solicitantes, correspondientes al periodo de revisión.

128. Agregaron que en caso de que la Secretaría considere que dicho ajuste no es procedente, si se utilizara el precio de exportación sin ajustar para compararlo con el valor normal, se continuarían observando márgenes de *dumping*.

129. Por otra parte, de la revisión de las estadísticas de importación, la Secretaría observó que algunas operaciones reportaban en la descripción de la mercancía presentaciones de envases, botes y tambores, por lo que requirió a las Solicitantes aclarar si dichas presentaciones son susceptibles de aplicar un ajuste al precio de exportación.

130. Al respecto, las Solicitantes indicaron que la sosa cáustica líquida vendida por los productores estadounidenses a todos sus mercados se comercializa a granel en carros tanque, pipas, barcazas y barcos cisterna, por lo que las referencias de precios no requieren ser ajustadas por concepto de empaque en envases, botes o tambos. Para sustentar lo anterior, presentaron los documentos "*Product Stewardship Summary*. *Liquid Caustic Soda (Sodium) Hydroxide*" y "*Caustic Soda Handbook*" de las productoras Westlake Chemical y OxyChem, respectivamente, en los que se indican que las ventas de la sosa cáustica se realizan a granel en carros tanque, pipas, barcazas y barcos cisterna. También proporcionaron las ligas de páginas de Internet donde se obtienen dichos documentos, información que fue corroborada por la Secretaría.

c. Determinación

131. Con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría no ajustó el precio de exportación por flete, ya que la documentación anexa a los pedimentos de importación considerada para el cálculo del precio de exportación corresponde a operaciones que reportan el precio a nivel ex fábrica. Asimismo, de acuerdo con la manifestación e información presentada por las Solicitantes en el punto anterior, la Secretaría no aplicó un ajuste por empaque al precio de exportación.

3. Valor normal

132. Para calcular el valor normal, las Solicitantes proporcionaron referencias de precios de contrato de sosa cáustica líquida en base seca del USGC-CSLi, por las siglas en inglés de *US Gulf Coast Caustic Soda Contract Liquid Index* en los Estados Unidos, de la publicación especializada IHS Markit, para operaciones de venta de sosa cáustica, conforme a contratos de proveeduría domésticos en los Estados Unidos. Los precios se reportan a nivel FOB costa del Golfo en los Estados Unidos (FOB US Gulf Coast) en la planta del productor en Texas o Luisiana.

133. Señalaron que los precios que reporta la publicación IHS Markit corresponden a precios promedio mensuales de sosa cáustica líquida en base seca grado diafragma en dólares por tonelada métrica y por tonelada corta, así como a precios promedio mensuales de la prima sobre diafragma en dólares por tonelada corta de sosa cáustica en base seca, para el periodo de revisión. Las Solicitantes explicaron que la prima sobre diafragma refleja la diferencia entre el precio de sosa cáustica líquida producida con tecnología diafragma y la producida con tecnología membrana.

134. Para sustentar que las referencias de precios publicadas por IHS Markit son una base razonable para determinar el valor normal, las Solicitantes indicaron que el IHS Markit es una publicación especializada que incluye a la industria química, y cuenta con reconocimiento internacional. Proporcionaron información de IHS Markit que obtuvieron de su página de Internet, en donde se señala que la empresa brinda un análisis integral de la cadena de valor química global, desde la energía, las materias primas y los derivados hasta los mercados de uso final, lo que la convierte en una fuente de referencia de precios, análisis y servicios de asesoría. Información que fue corroborada por la Secretaría.

135. Agregaron que en el Informe anual 2019 de IHS Markit, se indica que la empresa proporciona datos, conocimientos y *software* de las principales industrias, mercados financieros y gobiernos del mundo. Para sustentar lo anterior, las Solicitantes presentaron copia del informe y aportaron la página de Internet de donde se puede obtener el documento. Información que fue corroborada por la Secretaría.

136. Para calcular el valor normal de la sosa cáustica líquida en dólares por tonelada métrica en base seca producida mediante la tecnología de membrana, las Solicitantes consideraron los precios de la sosa cáustica líquida grado diafragma en dólares por tonelada corta y los precios de la prima sobre diafragma en dólares por tonelada corta, así como el factor para convertir toneladas cortas a toneladas métricas. De igual manera,

ponderaron los precios de sosa cáustica líquida producida mediante la tecnología de diafragma y de membrana, considerando la capacidad productiva anual en los Estados Unidos en 2020 y 2021 de acuerdo con su tecnología (diafragma o membrana). Proporcionaron las capturas de pantalla del procedimiento utilizado para obtener los precios de sosa cáustica líquida de la publicación IHS Markit, para el periodo de revisión.

137. La Secretaría requirió a las Solicitantes justificar la pertinencia de ponderar el valor normal mediante la capacidad productiva en los Estados Unidos. Al respecto, mencionaron que el precio del producto tiene una pequeña variación debido al proceso de producción que se utiliza, por lo que dicha variación debe ser considerada. Explicaron que en el cálculo del valor normal utilizan referencias de precios de una publicación especializada considerando el proceso de producción, por lo que estiman adecuado y pertinente calcular un valor normal promedio tomando en cuenta la diferencia que existe en el precio de venta del producto según el proceso de producción.

138. No obstante, indicaron que, al analizar la información del documento *"2021, World Analisys Appendix Chlor-Alkali"* del IHS Markit, observaron un volumen de producción y de ventas en el mercado de los Estados Unidos anual, pero no se indica el porcentaje de producción y ventas del producto que se fabricó mediante cada proceso de producción. Por lo tanto, la única forma de reflejar un valor normal que considere la ligera diferencia en precios, es calcular el promedio de los precios ponderados por su capacidad productiva.

139. También explicaron que, dado que las referencias de precios consideradas para el cálculo de valor normal se encuentran a nivel FOB en la planta del productor en Texas o Luisiana, resulta innecesario calcular un ajuste por flete, pues las referencias de precios están dadas a un nivel de planta productor, es decir, dichas referencias están dadas a un nivel ex fábrica, por lo que no requieren de ajuste alguno.

140. Conforme a la información presentada por las Solicitantes, en su respuesta a formulario, se indicó que: "Las operaciones de compra y venta de sosa cáustica en los Estados Unidos, precio doméstico, se efectúan fundamentalmente a precios de contrato (correspondientes a negociaciones de largo y mediano plazo). Las operaciones *spot* son de corto plazo y por lote negociado; por lo tanto, generalmente corresponden al movimiento de los excedentes resultantes de las operaciones de mercado y por lo mismo se relacionan más con el mercado de exportación".

141. En este sentido, la Secretaría previno a las Solicitantes para que explicaran cómo funciona la determinación de precios *spot* y de contrato, y señalaran si en los mercados de exportación e interno existen precios de contrato y *spot*, o bien, si dependiendo del mercado al que se destina el producto se establece el tipo de precio. También solicitó que proporcionaran el soporte que sustente sus afirmaciones.

142. En respuesta, las Solicitantes explicaron que los precios *spot* de la sosa cáustica que ofrecen los productores estadounidenses están relacionados con la oferta de excedentes de producción. Las operaciones *spot* son de corto plazo y por lote negociado. Dicho precio es el que mejor refleja las operaciones de venta al mercado internacional donde los productores estadounidenses venden sus excedentes de producción al precio que exista en el mercado al momento de la comercialización, esto, debido a que no vender la sosa cáustica que se fabrica en exceso les puede generar costos adicionales. El precio de venta esperado para este producto es un precio de rescate que puede llegar a ser significativamente menor al acordado en un contrato doméstico o internacional con clientes cuya demanda inicial habían acordado satisfacer. Así, en el caso de las exportaciones de producto sobrante o en exceso, es el precio *spot* el que mejor refleja la naturaleza de la transacción, las cuales son, principalmente, los excedentes resultantes de la diferencia entre la demanda nacional y producción.

143. También indicaron que las operaciones de compra y venta de sosa cáustica en el mercado doméstico de los Estados Unidos se efectúan fundamentalmente a precios de contrato. Explicaron que los precios de contrato de la sosa cáustica que ofrecen los productores estadounidenses se relacionan con negociaciones de mediano y largo plazo. Los consumidores de sosa cáustica que la utilizan como insumo para la producción de otros bienes, buscan garantizar su suministro y adquieren estos productos a precios que se establecen en contratos.

144. Agregaron que en los mercados de exportación e interno pueden existir tanto precios *spot* como precios de contrato.

145. Para sustentar sus afirmaciones, las Solicitantes refirieron al conocimiento de mercado que tienen como productoras de sosa cáustica y al documento "Metodología Cloro-Alkali" elaborado por el IHS Markit, donde se indica la metodología que utiliza IHS Markit para determinar los precios de contrato y *spot*.

146. En relación con la determinación de los precios de contrato, en dicho documento se señala que, después de que un periodo de negociación se considera cerrado, IHS Markit reportará el cambio en los precios de los contratos libremente negociados, tal y como lo reportan los participantes del mercado, tanto vendedores como compradores.

147. En lo que respecta a la determinación de los precios *spot*, en el documento de referencia se señala que los precios *spot* regionales de IHS Markit son establecidos sobre la base de un rango de operaciones físicas confirmadas y registradas durante el periodo de reporte. Cuando solo una operación ha sido confirmada, esa única operación será el punto más bajo y el punto más alto del rango de precios de la evaluación. Cuando no existan operaciones no se mostrará un valor.

148. De acuerdo a las Solicitantes, los precios de contrato son precios libremente negociados entre compradores y vendedores, mientras que los precios *spot*, son precios existentes en el mercado, es decir, son precios que se registran durante un periodo mucho más corto sobre la base de operaciones celebradas en ese periodo, esto es, operaciones de corto plazo.

149. De forma adicional, las Solicitantes proporcionaron referencias de precios *spot* mensuales promedio en dólares por tonelada métrica de sosa cáustica en base seca en el mercado interno de los Estados Unidos, durante el periodo de revisión, que obtuvieron de la publicación IHS Markit. Los precios se reportan a nivel FOB costa del Golfo en los Estados Unidos. Proporcionaron las capturas de pantalla del procedimiento utilizado para obtener los precios de sosa cáustica de la publicación IHS Markit, para el periodo de revisión.

150. Al respecto, las Solicitantes señalaron que los precios *spot* corresponden a operaciones de sosa cáustica grados membrana y diafragma, y que no requieren de un ajuste por flete, ya que conforme al documento "Metodología Cloro-Alkali" de IHS Markit, las operaciones *spot* conformadas de grados membrana y diafragma durante el mes que reporta son para embarcar en barcazas desde los productores o distribuidores sobre una base FOB ubicados en Texas o Luisiana.

151. Explicaron que de acuerdo con los precios *spot* presentados, se observa que en los meses de julio y octubre de 2020 y febrero de 2021 no se registraron operaciones confirmadas de venta en el mercado interno de los Estados Unidos, y que en los meses de agosto, septiembre, noviembre y diciembre de 2020 únicamente se reporta una operación de venta por mes. Lo que sustenta que los precios de contrato reflejan en su gran mayoría las operaciones de compra y venta de sosa cáustica en el mercado interno, por lo que fue la referencia utilizada para calcular el valor normal. Agregaron que, en su opinión, no se podría utilizar las referencias de precios *spot* en el mercado interno de los Estados Unidos debido a que en la mayoría de los meses del periodo de revisión no se registró ninguna transacción o únicamente se registró una sola transacción.

152. No obstante, las Solicitantes presentaron como opción de valor normal, un promedio de los precios de contrato y *spot* en el mercado interno de los Estados Unidos observados durante el periodo de revisión. Indicaron que al comparar dicho valor normal con el precio de exportación calculado con las operaciones de importación a México realizadas durante el periodo de revisión, las cuales deben incluir tanto precios de contrato como precios *spot*, se registran márgenes de *dumping* significativos.

153. Agregaron que la información aportada para sustentar el valor normal, es la que razonablemente tuvieron a su alcance, aunado al hecho de que proviene de una fuente especializada conforme lo permitido por las disposiciones legales aplicables.

154. Por otra parte, la Secretaría requirió a las Solicitantes aclarar si las presentaciones en la que se vende la sosa cáustica en el mercado interno de los Estados Unidos, tales como envases, botes, tambos, entre otros, son gastos susceptibles de aplicar un ajuste al precio interno. Al respecto, las Solicitantes reiteraron que la sosa cáustica líquida vendida por los productores estadounidenses a todos sus mercados, incluyendo el mercado interno, se comercializa a granel en carros tanque, pipas, barcazas y barcos cisterna, por lo que las referencias de precios no requieren ser ajustadas por concepto de empaque en envases, botes o tambos. Para sustentar lo anterior, remitieron a la información presentada de las productoras Westlake Chemical y OxyChem, referida en el punto 130 de la presente Resolución.

155. La Secretaría requirió a las Solicitantes, proporcionar los elementos probatorios que sustenten que la sosa cáustica vendida en el mercado interno en los Estados Unidos que aportaron para el cálculo de valor normal, corresponde al producto comparable al considerado en el cálculo de precio de exportación.

156. Al respecto, las Solicitantes mencionaron que la sosa cáustica líquida vendida en el mercado interno de los Estados Unidos corresponde al producto comparable considerado en el precio de exportación, en virtud de que la sosa cáustica líquida que se fabrica mediante cualquiera de los procesos existentes no difiere entre sí.

157. La Secretaría requirió a las Solicitantes indicar cuáles son las empresas productoras estadounidenses de sosa cáustica de las que se obtuvieron las referencias de precios para el cálculo del valor normal, así como su ubicación.

158. En respuesta, las Solicitantes señalaron que conforme al documento *"2021, World Analisys Appendix Chlor-Alkali"* del IHS Markit, existen doce plantas productoras en Texas y trece en Luisiana. Presentaron un cuadro donde se indica el nombre de las empresas productoras estadounidenses que cuentan con plantas en dichos estados. Puntualizaron que la publicación IHS Markit obtiene información de dichas empresas para las referencias de precios de la costa del Golfo en los Estados Unidos del USGC-CSLi.

159. Cyplus, La Corona, CANAJAD, CNICP y CANAINTEX no aportaron información relativa al cálculo de valor normal.

a. Determinación

160. La Secretaría analizó la información y pruebas aportadas por las Solicitantes. Observó que las referencias de precios proporcionadas se refieren al producto objeto de revisión, y que el producto considerado en el valor normal es un producto similar al exportado a México, independientemente del proceso productivo que se tenga.

161. Por lo anterior, con base en la información aportada por las Solicitantes y con fundamento en los artículos 2.1 del Acuerdo *Antidumping*, 31 de la LCE, y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un valor normal promedio para la sosa cáustica líquida en dólares por tonelada métrica en base seca para el periodo de revisión. Para ello consideró el promedio de los precios de contrato y *spot* en el mercado interno de los Estados Unidos. Para el mes de julio de 2020 que no se registró operación confirmada de venta a precios *spot*, la Secretaría consideró el precio *spot* del mes de agosto de 2020, y para los meses de octubre de 2020 y febrero de 2021 realizó un promedio de los precios *spot* anterior y posterior al del mes faltante.

162. Si bien, las Solicitantes indicaron que las operaciones de compra y venta de sosa cáustica en el mercado doméstico de los Estados Unidos se efectúan fundamentalmente a precios de contrato, la Secretaría observó que los precios *spot* también se establecen en el mercado interno de los Estados Unidos. Por lo tanto, considera que el promedio de ambos precios reflejaría el comportamiento del producto objeto de revisión en el mercado de los Estados Unidos.

163. Referente a la metodología propuesta por las Solicitantes respecto a ponderar los precios de la sosa cáustica conforme a la capacidad productiva anual en los Estados Unidos, la Secretaría considera que no es procedente, debido a que difiere de lo establecido en el artículo 40 del RLCE, por lo que no consideró dicha propuesta en el cálculo del valor normal.

164. Asimismo, de acuerdo con la manifestación e información presentada por las Solicitantes en el punto 154 de la presente Resolución, la Secretaría no aplicó un ajuste por empaque al valor normal.

4. Margen de discriminación de precios

165. De acuerdo con la información y metodología descritas anteriormente, y con fundamento en los artículos 2.1 del Acuerdo *Antidumping*, 30 y 68 de la LCE, y 38, 40 y 99, fracción II del RLCE, la Secretaría comparó el precio de exportación con el valor normal y determinó que las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos, independientemente del país de procedencia, que ingresaron por la fracción arancelaria 2815.12.01 de la TIGIE, durante el periodo de revisión, se realizaron con un margen de discriminación de precios de $245.04 dólares por tonelada métrica.

H. Análisis sobre la cuota compensatoria

166. A lo largo de la presente investigación, las Solicitantes señalaron que el cambio de circunstancias que motiva y sustenta la revisión consiste en que, durante el periodo de revisión se observó un margen de discriminación de precios superior a 156%, lo que contrasta con el margen determinado en la investigación ordinaria (35.83%) y que posteriormente fue modificado en la Resolución final del tercer examen de vigencia y de la revisión (54.79%), en la cual se determinó como precio de referencia $288.71 dólares por tonelada métrica. En este sentido, indicaron que, durante el periodo de revisión, el margen de discriminación de precios llegó a alcanzar valores hasta de 211% (margen mayor al 54.79% establecido en el tercer examen de vigencia y de revisión).

167. Indicaron que los niveles actuales de la cuota compensatoria no son eficaces ni suficientes para proteger a la industria nacional, debido a que el precio de referencia establecido resulta ser inoperante, pues se encuentra por debajo de los precios a los que se vende el producto objeto de revisión en el mercado interno de los Estados Unidos de $772 dólares por tonelada métrica en promedio. Es decir, existe una diferencia de $484 dólares por tonelada métrica entre el valor normal utilizado para establecer el actual precio de referencia y el valor normal que se observa en el periodo de revisión.

168. Por lo tanto, consideraron que es necesario incrementar el precio de referencia y la cuota compensatoria para reflejar los precios internacionales de la sosa cáustica líquida y los mayores márgenes de discriminación de precios observados en el mercado mexicano. De lo contrario, se permitiría que las importaciones originarias de los Estados Unidos en condiciones de discriminación de precios continúen ocasionando afectaciones a la industria nacional.

169. Asimismo, las Solicitantes argumentaron que el actual nivel del precio de referencia ocasiona que la cuota compensatoria tenga un bajo impacto y que la mayoría de las importaciones no paguen la cuota compensatoria.

170. Por su parte, La Corona, CANAJAD, CNICP y CANAINTEX argumentaron que no hay evidencia que soporte la necesidad de aumentar el precio de referencia, pues, con el nivel actual, la industria nacional tiene plena salud, de tal manera que, en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 11.1 del Acuerdo *Antidumping* no hay razones para aumentar el precio de referencia. En este sentido, manifestaron que: i) en el quinto examen de vigencia, la Secretaría resolvió que la existencia de un margen de discriminación de precios superior al que fue usado para determinar el precio de referencia actual no constituye una razón para modificarlo y ii) en los últimos años, tanto el precio de las importaciones de sosa originarias de los Estados Unidos como los precios nacionales se han ubicado muy por arriba del precio internacional, por lo que carece de fundamento afirmar que las medidas *antidumping* han sido ineficaces. Al respecto, presentaron gráficas con información para el periodo julio 2020-junio 2021 comparando el precio de referencia actual con precios calculados a partir de la información de la subpartida 2815.12 de: i) países que identificó como principales productores, importadores y exportadores; ii) el promedio ponderado de los países reportados en el sistema COMTRADE, por las siglas en inglés de *Commodity Trade Statistics Database* de la Organización de las Naciones Unidas, y iii) el precio de exportación de los Estados Unidos reportado por USITC, por las siglas en inglés de *United States International Trade Commission*.

171. La Corona, CANAJAD, CNICP y CANAINTEX manifestaron que no se puede obligar a toda la población a pagar el sobre precio de la sosa con el único fin de aumentar las ganancias de las empresas nacionales, que ya tienen utilidades muy por arriba de las de otras empresas del mismo sector industrial, en especial dado que la sosa cáustica es una materia prima para industrias importantes como la industria textil, del papel y de jabones y detergentes, que generan una importante cantidad de empleos y tienen una aportación muy relevante a la economía nacional. Asimismo, solicitaron que se realice una evaluación relativa a la imposición de una cuota compensatoria inferior al margen de discriminación de precios obtenido en el actual procedimiento.

172. Con respecto a los argumentos de La Corona, CANAJAD, CNICP y CANAINTEX, las Solicitantes replicaron lo siguiente:

a. Es incorrecta la interpretación que hacen La Corona, CANAJAD, CNICP y CANAINTEX sobre la determinación de la Secretaría en el quinto examen de vigencia pues la naturaleza y objeto de un procedimiento de examen es analizar las consecuencias que tendría la supresión de la cuota, es decir, si daría lugar a la continuación o repetición de la práctica desleal, y no así analizar el nivel de los márgenes de discriminación de precios. El procedimiento específico e idóneo para poder analizar el nivel de la cuota y modificarlo en caso de ser necesario, es el de revisión.

b. En el presente procedimiento, la Secretaría contó con información y pruebas pertinentes y objetivas sobre un incremento del margen de discriminación de precios con relación al que se determinó en la investigación ordinaria y en el tercer examen de vigencia y de revisión, mismo que sirvió para aumentar el precio de referencia vigente. Lo anterior, justifica plenamente la presente revisión con objeto de determinar el nivel actualizado de los márgenes de discriminación de precios.

c. El presente procedimiento tiene como objeto revisar el nivel de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica originarias de los Estados Unidos para neutralizar el *dumping* en el que incurren los productores/exportadores estadounidenses. Consecuentemente, este procedimiento no es el idóneo para la eliminación de la cuota compensatoria que solicita La Corona.

173. En la etapa final, La Corona argumentó que la Secretaría solo puede examinar si es necesario mantener la cuota para neutralizar el *dumping*, pero no puede elevar el precio de referencia o la cuota compensatoria, en todo caso, la Secretaría debe confirmar su determinación preliminar de no modificar la cuota compensatoria. Asimismo, reiteró que la cuota compensatoria actual ha bastado para eliminar el daño a la industria nacional fabricante de sosa, pues el precio de referencia actual se ubica muy por arriba del precio internacional, con base en los precios que resultan a partir de la información de importaciones y exportaciones que reporta la base de datos COMTRADE.

174. Por su parte, las Solicitantes señalaron que la decisión de no modificar provisionalmente la cuota compensatoria vigente contraviene lo dispuesto en el artículo 11.2 del Acuerdo *Antidumping* y 106 del RLCE ya que, este último señala expresamente que, si en un procedimiento de revisión resultan márgenes de discriminación de precios diferentes a los establecidos en el último procedimiento, se impondrán nuevas cuotas compensatorias que sustituirán a las anteriores.

175. Por lo anterior, las Solicitantes argumentaron que la Secretaría, en su determinación final, deberá aumentar el precio de referencia vigente, de forma que refleje los márgenes de discriminación actualmente observados en las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos.

176. En relación con el monto de la cuota compensatoria, en el punto 143 de la Resolución Preliminar, la Secretaría determinó que existen elementos que sustentan que, durante el periodo de revisión, las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos se realizaron con un incremento en el margen de discriminación de precios con relación al que se determinó en la investigación original y al que sirvió para aumentar el precio de referencia en el curso del tercer examen de vigencia y de la revisión.

177. Respecto a los argumentos de las partes comparecientes, relativos a la modificación de la cuota compensatoria, y con base en la información del expediente administrativo, la Secretaría concluye que existen elementos que sustentan que, durante el periodo de revisión, las importaciones de sosa cáustica originarias de los Estados Unidos, registraron un margen de discriminación de precios superior al que se determinó en la investigación ordinaria y al que se obtuvo para aumentar el precio de referencia en el tercer examen de vigencia y de la revisión. Razón por la cual, la Secretaría considera que existe la necesidad de modificar la cuota compensatoria para poder neutralizar dicha práctica desleal. Aunado a lo anterior, la Secretaría aclara que, contrario a la apreciación de La Corona, CANAJAD, CNICP y CANAINTEX, la cuota compensatoria no es un mecanismo de protección de la industria nacional, ni tampoco de desequilibrio del mercado, sino que se trata de una medida de remedio comercial ante el ingreso de importaciones en condiciones de discriminación de precios. En este sentido, la cuota compensatoria busca corregir los efectos lesivos de las importaciones que ingresan en condiciones de prácticas desleales y restablecer las condiciones de competencia leal en el mercado nacional.

178. Por otra parte, la Secretaría considera que no carece de fundamento el señalamiento relativo a que las medidas *antidumping* han sido ineficaces, pues la información disponible indica que el precio de referencia que se fijó en la Resolución final del tercer examen de vigencia y revisión ha quedado rezagado y no ha resultado efectivo para desalentar las importaciones en condiciones de *dumping*. Al respecto, la Secretaría se allegó de la base de importaciones del SIC-M relativa a la fracción arancelaria 2815.12.01 de la TIGIE, para el periodo de revisión (la cual fue corroborada con pedimentos de importación y sus documentos anexos). A partir de la información anterior, se observó que, durante el periodo de revisión solo pagaron la cuota compensatoria el 6% de las importaciones originarias de los Estados Unidos, mientras que el 94% no efectuó ningún pago de cuota compensatoria.

179. Considerando lo anterior y ya que el actual esquema de aplicación de la cuota compensatoria, mediante un precio de referencia, no ha resultado efectivo para desincentivar las importaciones en condiciones desleales de comercio, la Secretaría considera procedente establecer una cuota compensatoria específica que aplique a todas las importaciones de sosa cáustica originarias de los Estados Unidos, pues con este esquema se haría efectiva la cuota compensatoria, desalentando la importación de mercancías en condición de discriminación de precios.

180. Sin embargo, dado que el propósito de la cuota compensatoria no es inhibir la competencia en el mercado, sino corregir los efectos lesivos de las importaciones en condiciones de discriminación de precios y restablecer las condiciones equitativas de competencia en el mercado nacional, de conformidad con los artículos 9.1 del Acuerdo *Antidumping* y 62, segundo párrafo de la LCE, la Secretaría evaluó la factibilidad de aplicar una cuota compensatoria inferior al margen de discriminación de precios para las importaciones de sosa cáustica originarias de los Estados Unidos.

181. Por lo que, tomando en cuenta las condiciones de competencia en el mercado mexicano, donde el principal proveedor externo de sosa cáustica son los Estados Unidos, la Secretaría evaluó opciones de precios que pudieran ser utilizados como un precio no lesivo para determinar el monto de la cuota compensatoria a un nivel con el que la producción nacional pueda competir con las importaciones de sosa cáustica originarias de los Estados Unidos a partir de la información existente en el expediente administrativo y de la que ella misma se allegó.

182. En este sentido, consideró la información utilizada para el cálculo del valor normal, información sobre precios de venta al mercado interno y costos unitarios de las Solicitantes, información de importaciones del periodo de revisión descrita en el punto 178 de la presente Resolución, así como cifras de precios internacionales de sosa y precios de exportación de dicha mercancía originaria de los Estados Unidos (obtenidas de Trademap, COMTRADE, USITC, IHS Markit, Sistema COMEX Stat, EUROSTAT, la Administración General de Aduanas de la República Popular de China y Trade Statistic de Japón). Cabe señalar que, en los casos en los que se identificó que el grado de concentración no era comparable, se ajustaron los volúmenes para contar con precios en un mismo nivel de concentración.

183. A partir de la evaluación de la información anterior, la Secretaría determinó considerar como precio no lesivo para el cálculo de la cuota inferior al margen de discriminación de precios, un precio equivalente al valor normal calculado en esta etapa del procedimiento.

184. Para determinar el monto de la cuota compensatoria la Secretaría calculó la diferencia entre el precio no lesivo y el precio promedio de las importaciones de sosa cáustica originarias de Estados Unidos, correspondiente al periodo sujeto a revisión, sobre una base seca (al 100% de concentración). A partir de lo anterior, en uso de su facultad prevista en los artículos 9.1 del Acuerdo *Antidumping* y 62, segundo párrafo y 87 de la LCE, la Secretaría determinó aplicar una cuota compensatoria específica de $195 dólares por tonelada métrica, inferior al margen de *dumping* calculado en el actual procedimiento, la cual es suficiente para neutralizar la discriminación de precios y permitiría llevar los precios de las importaciones de sosa cáustica originarias de los Estados Unidos al nivel del precio no lesivo para la rama de producción nacional.

185. El cálculo y el cobro de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos, que ingresen por la fracción arancelaria 2815.12.01 con NICO 00 de la TIGIE, o por cualquier otra, se deberá realizar en los siguientes términos:

a. La cuota compensatoria corresponde únicamente a las importaciones de sosa cáustica líquida que actualmente ingresan por la fracción arancelaria 2815.12.01 NICO 00 de la TIGIE, o por cualquier otra.

b. Para la determinación y el cobro de la cuota compensatoria debe considerarse el volumen de la mercancía importada, por tonelada métrica en estado seco o al 100% de concentración.

186. Por lo anteriormente expuesto y con fundamento en los artículos 9.1, 11.1 y 11.2 del Acuerdo *Antidumping* y 59, fracción I, 62, segundo párrafo y 68 de la LCE, es procedente emitir la siguiente

RESOLUCIÓN

187. Se declara concluido el procedimiento administrativo de revisión de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos, independientemente del país de procedencia, que ingresan a través de la fracción arancelaria 2815.12.01 de la TIGIE, o por cualquier otra.

188. Se modifica la cuota compensatoria a que se refieren los puntos 5, 6 y 7 de la presente Resolución, así como su esquema de aplicación y se determina aplicar una cuota compensatoria específica de $195 dólares por tonelada métrica a las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos, independientemente del país de procedencia.

189. Con fundamento en el artículo 87 de la LCE, la cuota compensatoria que se señala en el punto anterior de la presente Resolución, se aplicará por unidad de medida, es decir, $195 dólares por tonelada métrica en estado seco o al 100% de concentración, debiéndose pagar en su equivalente en moneda nacional.

190. La vigencia de la cuota compensatoria se encuentra supeditada a lo señalado en el punto 166 de la resolución final publicada en el DOF el 27 de julio de 2021, señalada en el punto 7 de la presente Resolución.

191. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar la cuota compensatoria a que se refiere el punto 188 de la presente Resolución, en todo el territorio nacional.

192. De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 66 de la LCE, los importadores que conforme a esta Resolución deban pagar la cuota compensatoria definitiva, no estarán obligados al pago de la misma si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a los Estados Unidos. La comprobación del origen de la mercancía se hará conforme a lo previsto en el Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, para efectos no preferenciales (antes Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias) publicado en el DOF el 30 de agosto de 1994, y sus posteriores modificaciones publicadas en el mismo órgano de difusión el 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999, 30 de junio de 2000, 1 y 23 de marzo y 29 de junio de 2001, 6 de septiembre de 2002, 30 de mayo de 2003, 14 de julio de 2004, 19 de mayo de 2005, 17 de julio y 16 de octubre de 2008 y 4 de febrero de 2022.

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

194. Comuníquese esta Resolución a la Agencia Nacional de Aduanas de México y al Servicio de Administración Tributaria para los efectos legales correspondientes.

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

196. Archívese como caso total y definitivamente concluido.

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

RESOLUCIÓN Final del procedimiento administrativo de examen de vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de lápices originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia.

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

RESOLUCIÓN FINAL DEL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO DE EXAMEN DE VIGENCIA DE LA CUOTA COMPENSATORIA IMPUESTA A LAS IMPORTACIONES DE LÁPICES ORIGINARIAS DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAÍS DE PROCEDENCIA

Visto para resolver en la etapa final el expediente administrativo E.C. 08/24 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. Resolución final de la investigación *antidumping*

1. El 26 de mayo de 2014, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, en adelante DOF, la "Resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de lápices, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía ingresa por la fracción arancelaria 9609.10.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación", en adelante Resolución Final, mediante la cual la Secretaría determinó una cuota compensatoria definitiva de 0.0299 dólares de los Estados Unidos de América, en adelante dólares, por pieza a las importaciones de lápices originarias de la República Popular China, en adelante China.

B. Examen de vigencia previo

2. El 3 de junio de 2020, se publicó en el DOF la "Resolución final del procedimiento administrativo de examen de vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de lápices originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia", mediante la cual la Secretaría determinó prorrogar la vigencia de la cuota compensatoria de 0.0299 dólares por pieza, por cinco años más, contados a partir del 27 de mayo de 2019.

C. Aviso sobre la vigencia de cuotas compensatorias

3. El 14 de septiembre de 2023, se publicó en el DOF el "Aviso sobre la vigencia de cuotas compensatorias", mediante el cual se comunicó a los productores nacionales y a cualquier persona que tuviera interés jurídico, que las cuotas compensatorias definitivas impuestas a los productos listados en dicho Aviso se eliminarían a partir de la fecha de vencimiento que se señaló en el mismo para cada uno, salvo que un productor nacional manifestara por escrito su interés en que se iniciara un procedimiento de examen. El listado incluyó los lápices, objeto del presente procedimiento, y señaló como último día de vigencia de la cuota compensatoria el 27 de mayo de 2024.

D. Manifestación de interés

4. El 12 de marzo de 2024, Dixon Comercializadora, S.A. de C.V., en adelante Dixon, manifestó su interés en que la Secretaría iniciara el examen de vigencia de la cuota compensatoria definitiva impuesta a las importaciones de lápices originarias de China.

E. Resolución de inicio del examen de vigencia

5. El 25 de abril de 2024, se publicó en el DOF la "Resolución por la que se declara el inicio del procedimiento administrativo de examen de vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de lápices originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia", en adelante Resolución de Inicio. La Secretaría fijó como periodo de examen el comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2023 y como periodo de análisis el comprendido del 1 de enero de 2019 al 31 de diciembre de 2023.

F. Producto objeto de examen

1. Descripción general

6. El producto objeto de examen es el lápiz, ya sea de grafito o de color. El lápiz es un instrumento que se utiliza para escribir, trazar, dibujar o iluminar. Se compone de una puntilla que está contenida en un cuerpo sólido, que debe afilarse para su uso y cuya funcionalidad se basa en el desgaste de la puntilla al deslizarse sobre una superficie. Además, puede tener la propiedad de borrarse.

7. El lápiz puede tener forma, longitud y grosor distintos, así como durezas diferentes en la mina de grafito o de color, de acuerdo con las necesidades del usuario, sin ver alteradas sus características fundamentales.

8. La descripción del producto objeto de examen es consistente con la definición de lápiz incluida en la Norma Mexicana NMX-N-086-SCFI-2009 “Productos para Oficinas y Escuelas-Lápices de Escritura y Color”, y la “Declaratoria de vigencia de la Norma Mexicana NMX-N-086-SCFI-2009”, publicada en el DOF, el 5 de agosto de 2009. En general, un lápiz tiene tres secciones: punta, cuerpo y cabeza.

2. Tratamiento arancelario

9. El producto objeto de examen ingresa al mercado nacional por la fracción arancelaria 9609.10.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en adelante TIGIE, cuya descripción arancelaria es la siguiente:

Codificación arancelaria	Descripción
Capítulo 96	Manufacturas diversas
Partida 96.09	Lápices, minas, pasteles, carboncillos, tizas para escribir o dibujar y jaboncillos (tizas) de sastre.
Subpartida 9609.10	-Lápices.
Fracción 9609.10.01	Lápices.
NICO 00	Lápices.

Fuente: "Decreto por el que se expide la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación", en adelante Decreto LIGIE 2022, publicado en el DOF el 7 de junio de 2022, y el "Acuerdo por el que se dan a conocer los Números de Identificación Comercial (NICO) y sus tablas de correlación", publicado en el DOF el 22 de agosto de 2022.

10. De acuerdo con el Decreto LIGIE 2022, las importaciones que ingresan a través de la fracción arancelaria 9609.10.01 con Número de Identificación Comercial, en adelante NICO, 00 de la TIGIE están sujetas a un arancel de 15%.

11. Las importaciones originarias de países con los que México tiene celebrados tratados de libre comercio están exentas de arancel. No obstante, de conformidad con el artículo sexto y Apéndice III del “Acuerdo por el que se da a conocer la tasa aplicable del Impuesto General de Importación para las mercancías originarias de la región conformada por México, Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam, que corresponden a Vietnam”, publicado en el DOF el 31 de agosto de 2022, las importaciones originarias de Vietnam, que se clasifican en la fracción arancelaria 9609.10.01 están sujetas a un arancel de 4.5% para 2025.

12. La unidad de medida en la TIGIE es la pieza.

3. Proceso productivo

13. Para la elaboración de los lápices, por lo general, se requiere de una mina de grafito o de color; para el cuerpo, una tablilla de madera, plástico y papel, entre otros materiales; pintura o lava y, en su caso, un casquillo metálico o una goma para borrar. Por otra parte, el 95% de la producción mundial de dichas mercancías corresponde a lápices de madera, cuyo proceso de producción, en general, consiste en: fabricación de la tablilla, canalizado, formación del cuerpo del lápiz, pintado y acabado.

14. El proceso general para la producción de lápices de madera es el siguiente:

a. Fabricación de la tablilla: a partir de un bloque de madera se realizan cortes para obtener las tablillas.

b. Canalizado: la tablilla de madera pasa a través de cuchillas para formar canales en los que se introduce la puntilla.

c. Formación del cuerpo del lápiz: a la tablilla canalizada se le aplica adhesivo, se coloca la puntilla y otra tablilla encima para formar un sándwich o esbozo. Posteriormente se pule y se modela (corta) de acuerdo con la forma que tendrá el lápiz en "crudo".

d. Pintado: el lápiz se pasa por máquinas que lo pintan, secan y pulen; en su caso, el lápiz puede pasar a la siguiente etapa sin pintar, o bien, se le puede decorar.

e. Acabado: una vez que ha sido pintado, dependiendo de las especificaciones del cliente, el lápiz puede ser llevado a un proceso de encasquillado o a un proceso donde se le sacará punta y se le marcará con algún logotipo.

15. El proceso productivo de algunos lápices de cuerpo diferente a los de madera puede variar en la etapa de inicio de la producción, ya que pueden utilizar máquinas de extrusión para el lápiz de plástico y embobinadoras para el lápiz de papel y otros materiales, pero una vez formado el lápiz en "crudo", los procesos ulteriores son similares a los que sigue el lápiz de madera.

4. Normas

16. Al producto objeto de examen le aplican las siguientes normas nacionales e internacionales:

Norma	Rubro
NMX-N-086-SCFI-2009	Productos para Oficinas y Escuelas-Lápices de Escritura y Color.
NOM-252-SSA1-2011	Salud ambiental. Juguetes y artículos escolares. Límites de biodisponibilidad de metales pesados. Especificaciones químicas y métodos de prueba.
NOM-050-SCFI-2004	Información comercial-Etiquetado general de productos.
ANSI Z356.1-1994	Materiales de Arte y Artesanía-Crayones. Instituto Nacional de Estándares de América, ANSI por las siglas en inglés de American National Standards Institute.
ASTM D-4236-94	Práctica Estándar para Etiquetado de Materiales de Arte por Riesgos Crónicos para la Salud. Sociedad Americana para Pruebas y Materiales, ASTM por las siglas en inglés de American Society for Testing and Materials.

Fuente: Puntos 9 y 10 de la Resolución Final.

5. Usos y funciones

17. El producto objeto de examen es un instrumento de mano utilizado para escribir o dibujar, usualmente sobre papel.

G. Convocatoria y notificaciones

18. Mediante la Resolución de Inicio, la Secretaría convocó a las productoras nacionales, importadoras y exportadoras del producto objeto de examen, al Gobierno de China 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.

19. El 25 de abril de 2024, la Secretaría notificó el inicio del procedimiento a las partes de que tuvo conocimiento y al Gobierno de China. El plazo venció el 5 de junio de 2024.

H. Partes interesadas comparecientes

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

1. Productora nacional

Dixon Comercializadora, S.A. de C.V.
Blvd. Manuel Ávila Camacho No. 24, piso 20
Col. Lomas de Chapultepec
C.P. 11000, Ciudad de México

2. Coadyuvantes

Newell Brands de México, S.A. de C.V.
Newell Rubbermaid Mexicali, S. de R.L. de C.V.
Paseo de los Tamarindos No. 60, piso 4
Col. Bosques de las Lomas
C.P. 05120, Ciudad de México

I. Primer periodo de ofrecimiento de pruebas

21. A solicitud de Dixon, Newell Brands de México, S.A. de C.V. y Newell Rubbermaid Mexicali, S. de R.L. de C.V., en adelante Newell Brands y Newell Rubbermaid, respectivamente, la Secretaría otorgó una prórroga de tres días hábiles para que presentaran su respuesta al formulario de examen de vigencia, así como los argumentos y pruebas que a su derecho conviniera. El plazo venció el 10 de junio de 2024.

22. El 10 de junio de 2024, Dixon, Newell Brands y Newell Rubbermaid presentaron su respuesta al formulario de examen de vigencia, así como los argumentos y pruebas que a su derecho convino, los cuales constan en el expediente administrativo y fueron considerados para la emisión de la presente Resolución.

J. Réplicas

23. Debido a que no comparecieron contrapartes de la producción nacional, no hubo lugar a la presentación de réplicas.

K. Requerimiento de información

24. El 3 de julio de 2024, la Secretaría notificó un requerimiento de información a Dixon. El plazo venció el 17 de julio de 2024.

1. Prórroga

25. A solicitud de Dixon, la Secretaría otorgó una prórroga de cuatro días hábiles para que presentara su respuesta al requerimiento de información a que se refiere el punto inmediato anterior. El plazo venció el 23 de julio de 2024.

2. Productora nacional

a. Dixon

26. El 23 de julio de 2024, Dixon respondió al requerimiento de información referido en el punto 24 de la presente Resolución para que, entre otras, subsanara cuestiones de forma; proporcionara una metodología que permitiera identificar al producto objeto de examen; presentara los ajustes para llevar el precio de exportación a nivel ex fábrica; explicara cuál es la diferencia entre las facturas fiscales y las facturas de venta; demostrara que las facturas que presentó amparan las ventas para el consumo en el mercado interno de China, toda vez que no se confirmó la existencia de las empresas indicadas como compradoras; corrigiera inconsistencias de los volúmenes y precios de las facturas presentadas para el cálculo de valor normal; aportara la base de datos de importaciones completa para la fracción arancelaria 9609.10.01 de la TIGIE para el periodo de análisis, y proporcionara una metodología de depuración para obtener el valor, volumen y precio de las importaciones originarias de China y de otros orígenes; calculara los precios de las importaciones de China y de otros orígenes considerando los gastos de internación para el periodo analizado y proyectado; explicara el comportamiento de los precios de China y de otros orígenes en el mercado mexicano durante el periodo de análisis e indicara si se observaron niveles de subvaloración del producto objeto de examen en relación con el precio de venta al mercado interno; explicara el comportamiento de sus indicadores económicos y financieros y el impacto de la vigencia de la cuota compensatoria, en relación con las importaciones de China en dichos indicadores durante el periodo analizado; presentara los Estados de Costos, Ventas y Utilidades de ventas al mercado interno y al mercado de exportación para el periodo analizado, así como para el periodo proyectado en un escenario de eliminación de la cuota compensatoria; explicara la metodología para estimar las cifras de la capacidad instalada reportadas en el periodo analizado; aclarara el comportamiento del mercado medido a través del Consumo Nacional Aparente, en adelante CNA, para el periodo proyectado; proporcionara el soporte de los datos y operaciones que utilizó para calcular el volumen de las importaciones originarias de China y de otros orígenes, y sus estimaciones para obtener el volumen de producción y ventas al mercado interno para el periodo proyectado; sustentara que los indicadores de inventarios, exportaciones y capacidad instalada permanecen constantes en el periodo proyectado; sustentara el comportamiento de las importaciones chinas en caso de que se elimine la cuota compensatoria, así como de las importaciones de otros países, precios, CNA, producción, producción orientada al mercado interno, ventas internas, exportaciones, inventarios, empleo, salarios, productividad, capacidad instalada y su utilización, y explicara los efectos negativos en cada uno de los indicadores económicos y financieros; y exhibiera un análisis del potencial exportador y de la capacidad exportadora de China en relación con el mercado nacional y la producción para el periodo objeto de examen.

L. Otras comparecencias

27. El 15 de mayo de 2024, Comercializadora México Americana, S. de R.L. de C.V. compareció para manifestar que no participaría en el presente procedimiento.

M. Segundo periodo de ofrecimiento de pruebas

28. El 1 de agosto de 2024, la Secretaría notificó a Dixon, Newell Brands y Newell Rubbermaid la apertura del segundo periodo de ofrecimiento de pruebas, y las convocó para presentar los argumentos y las pruebas que estimaran pertinentes. El plazo venció el 10 de septiembre de 2024.

29. El 10 de septiembre de 2024, Dixon, Newell Brands y Newell Rubbermaid presentaron sus argumentos y pruebas correspondientes al segundo periodo de ofrecimiento de pruebas, los cuales constan en el expediente administrativo del caso y fueron considerados para la emisión de la presente Resolución.

N. Requerimientos de información

30. El 20 de septiembre de 2024, la Secretaría notificó un requerimiento de información a Dixon. El plazo venció el 7 de octubre de 2024.

31. El 20 de septiembre de 2024, la Secretaría solicitó al Servicio de Administración Tributaria, en adelante SAT, pedimentos con su respectiva factura y documentos anexos.

1. Prórroga

32. A solicitud de Dixon, la Secretaría otorgó una prórroga de cuatro días hábiles para que presentara su respuesta al requerimiento de información a que se refiere el punto 30 de la presente Resolución. El plazo venció el 11 de octubre de 2024.

2. Productora nacional

a. Dixon

33. El 11 de octubre de 2024, Dixon respondió al requerimiento de información referido en el punto 30 de la presente Resolución, para que, entre otras cuestiones, explicara a que se refiere el término "error unidad de medida" en su base de datos de precios en China; exhibiera el documento que corrobore el listado de productos señalados por una empresa productora china; excluyera producto que no es objeto de examen de los cálculos de valor normal; aclarara por qué la información histórica y proyectada de sus estados de costos, ventas y utilidades de ventas al mercado interno no coinciden con los inventarios; explicara por qué se generan márgenes operativos idénticos en el mercado nacional y en el de exportación; justificara su estimación de que el CNA permanecerá constante en el periodo proyectado 2024; aclarara cuales son los "pronósticos internos" a los que hace referencia en su estimación de crecimiento; sustentara que las importaciones provenientes de China crecerán 100% y las de otros orígenes 10% en el periodo proyectado; explicara cuál es el "análisis efectuado por Dixon" para acoplarse al menor nivel de producción en su estimación del empleo directo; explicara por qué señaló que los precios de las importaciones se incrementarán 5% en 2024, si en su estimación muestra una disminución del 24% en relación con 2023; sustentara que los precios de las importaciones de China se incrementarían debido al aumento estimado "en los costos de la madera internacional"; y proporcionara un factor de conversión de kilogramos a piezas y la hoja de cálculo que permita a la Secretaría replicar dicho factor.

3. No partes

34. El 3 de octubre de 2024, el SAT respondió al requerimiento de información referido en el punto 31 de la presente Resolución, para que proporcionara diversos pedimentos de importación con documentos anexos.

O. Hechos esenciales

35. El 30 de octubre de 2024, la Secretaría notificó a Dixon, Newell Brands y Newell Rubbermaid los hechos esenciales del procedimiento, los cuales sirvieron de base para emitir la presente Resolución, de conformidad con los artículos 6.9 y 11.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en adelante Acuerdo *Antidumping*. El 13 de noviembre de 2024, Dixon, Newell Brands y Newell Rubbermaid, presentaron argumentos a los hechos esenciales, los cuales constan en el expediente administrativo y fueron considerados para emitir la presente Resolución.

P. Audiencia pública

36. El 23 de octubre de 2024, la Secretaría notificó a Dixon, Newell Brands y Newell Rubbermaid la celebración de la audiencia pública del procedimiento.

37. El 6 de noviembre de 2024, se celebró la audiencia pública del presente procedimiento, la cual contó con la participación de Dixon, Newell Brands y Newell Rubbermaid, quienes tuvieron la oportunidad de exponer sus argumentos, según consta en el acta que se levantó con tal motivo, la cual constituye un documento público de eficacia probatoria plena, de conformidad con el artículo 46, fracción I de la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo, en adelante LFPCA.

Q. Alegatos

38. El 13 de noviembre de 2024, Dixon, Newell Brands y Newell Rubbermaid presentaron sus alegatos los cuales constan en el expediente administrativo y fueron considerados para emitir la presente Resolución.

R. Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

39. Con fundamento en los artículos 58 de la Ley de Comercio Exterior, en adelante LCE, y 19, fracción XI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, en adelante RISE, el proyecto de la presente Resolución se sometió a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior, que lo consideró en su Cuarta Sesión Ordinaria del 4 de abril de 2025. El proyecto fue opinado favorablemente por mayoría.

CONSIDERANDOS

A. Competencia

40. La Secretaría es competente para emitir la presente Resolución conforme a los artículos 11.1, 11.3, 11.4, 12.2 y 12.3 del Acuerdo *Antidumping*; 16 y 34, fracciones V y XXXIII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 5o., fracción VII, 67, 70, fracción II y 89 F de la LCE, y 1, 2, apartado A, fracción II, numeral 7, 4 y 19, fracciones I y IV del RISE.

B. Legislación aplicable

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

C. Protección de la información confidencial

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

D. Derecho de defensa y debido proceso

43. 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. Análisis sobre la continuación o repetición del *dumping*

44. En el procedimiento de examen de vigencia de la cuota compensatoria no comparecieron empresas productoras exportadoras, importadoras ni el Gobierno de China. La Secretaría contó con información y pruebas presentadas por Dixon. Newell Brands y Newell Rubbermaid indicaron que participan en su carácter de coadyuvantes de la producción nacional, adhiriéndose a lo que Dixon manifestó.

45. La Secretaría realizó el examen sobre la repetición o continuación de la práctica de discriminación de precios a partir de la información y pruebas presentadas por Dixon, y de la que ella misma se allegó, conforme a los artículos 6.8 y Anexo II del Acuerdo *Antidumping*, 54 segundo párrafo y 64 último párrafo de la LCE.

46. Dixon manifestó que la eliminación de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de lápices originarias de China dará lugar a la continuación de la práctica desleal, es decir, continuará su ingreso al mercado nacional en condiciones de discriminación de precios.

47. Para demostrar la continuación de la discriminación de precios, Dixon presentó la información relativa para los cálculos del precio de exportación, el valor normal y el margen de discriminación de precios conforme a la comparación de ambos elementos. Agregó que atendió cabalmente los ajustes y aclaraciones que la Secretaría le solicitó, mediante diversos requerimientos de información.

1. Precio de exportación

48. En su respuesta al formulario de examen de vigencia, Dixon proporcionó el listado de importaciones originarias de China que ingresaron por la fracción arancelaria 9609.10.01 de la TIGIE, durante el periodo de enero a diciembre de 2023, que obtuvo del SAT, a través de la Asociación Mexicana de Fabricantes de Instrumentos para Escritura y Similares, A.C. (AMFIES). Manifestó que la fracción arancelaria 9609.10.01 de la TIGIE comprende únicamente a los lápices, por lo que a través de esta no debe ingresar mercancía distinta.

49. Dixon señaló que, el precio de exportación lo reportó a un nivel de aduana para su importación a México, mientras que el valor normal lo proporcionó a nivel ex fábrica. Explicó que la existencia de discrepancias entre los precios obra en favor de las exportadoras chinas, debido a la imposibilidad de obtener información sobre fletes, seguros y otros gastos incurridos en la exportación a México. No presentó información sobre los ajustes para llevar el precio de exportación a nivel ex fábrica.

50. La Secretaría realizó un requerimiento de información a Dixon para que proporcionara, entre otra, una metodología de identificación del producto objeto de examen; añadiera a la base de datos columnas relacionadas con la descripción de producto, el tipo de cambio, los términos de venta y elementos que explicaran la identificación de la mercancía; proporcionara explicaciones sobre la consideración de los precios de los lápices en el cálculo, y la propuesta de ajustes al precio de exportación, considerando el valor en aduana y, en función del término de venta que hace referencia.

51. Respecto a la identificación del producto objeto de examen, Dixon proporcionó los siguientes criterios para identificar el producto objeto de examen en el listado de importaciones:

a. Excluyó mercancía distinta a lápices, tales como marcadores, lapiceros, juego de papelería, crayones de cera, juegos o *sets* con sacapuntas, tijeras, goma, cuaderno, surtido escolar, lápiz con adorno de peluche, etcétera.

b. Excluyó operaciones que indican en su descripción palabras como bolig, cray, lapicero, set escolar, sacapun, cera, accesor, papel, hoja, gira, past, goma, borrador, estuche de arte, ya que se trata de mercancía distinta a los lápices objeto de examen.

c. Excluyó operaciones en las que no fue posible identificar separadamente al producto objeto de examen de otros componentes.

52. Como respuesta al requerimiento formulado por la Secretaría, Dixon agregó las columnas solicitadas en la base de importaciones. En una columna identificó por operación si correspondía o no a mercancía objeto de examen y, en otra columna, reportó los elementos que consideró para la exclusión de diversas operaciones, debido a que:

a. Son importaciones realizadas bajo el Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación, en adelante Programa IMMEX.

b. "[P]resentan errores en unidad de medida".

c. Corresponden a set de productos.

d. Son mercancías que no corresponden a los lápices objeto de examen.

53. Respecto al término de venta, Dixon señaló que la información no es proporcionada por la autoridad aduanera en el listado de importaciones que obtuvo del SAT, por lo que los precios se deben considerar a nivel ex fábrica. Asimismo, incluyó la totalidad de las operaciones del producto objeto de examen en el cálculo del precio de exportación, y proporcionó el tipo de cambio, para el cual, no presentó pruebas.

54. Con base en las respuestas proporcionadas por la producción nacional, la Secretaría le requirió a Dixon para que explicara a qué se refería cuando identificó a las operaciones como "error en unidad de medida" y los documentos que sustentaran su respuesta. Dixon respondió que, derivado de su experiencia como productor e importador de lápices, consideró que las operaciones que reportan precios por arriba de cinco pesos por pieza podrían no corresponder a los lápices objeto de examen. Como ejemplos, presentó la página de Internet de una importadora en donde identificó que el producto importado no corresponde a lápices objeto de examen y cuyo precio es superior a 29 dólares. También aportó copia de una factura de compra y la página de Internet de amazon.com.mx, donde se observa que el producto objeto de examen referido en la factura se importa en estuches, siendo que el precio unitario sería más bajo. Reiteró que las operaciones bajo esta clasificación deben excluirse del análisis de las operaciones, ya que no se tiene certeza de que se trata de la mercancía examinada.

55. Dixon calculó un precio de exportación promedio ponderado expresado en dólares por pieza.

56. Por su parte, la Secretaría se allegó de las estadísticas de importación que reporta el Sistema de Información Comercial de México, en adelante SIC-M, que ingresaron a través de la fracción arancelaria 9609.10.01 de la TIGIE, originarias de China, durante el periodo de enero a diciembre de 2023. Comparó dicha información con la que aportó Dixon, en cuanto a descripción del producto, número de operaciones, volumen y valor, sin encontrar diferencias.

57. Cabe señalar que las empresas Newell Brands de México y Newell Rubbermaid Mexicali presentaron el listado de las importaciones de lápices que efectuaron durante el periodo de examen. La Secretaría identificó que las operaciones reportadas fueron clasificadas por la empresa por tipo de producto en examinado y no examinado; asimismo, realizó una comparación entre el listado y las importaciones del SIC-M encontrando diferencias en algunas operaciones.

58. La Secretaría determinó, para efectos del cálculo del precio de exportación, emplear las estadísticas de importación del SIC-M, en virtud de que tal información se obtiene previa validación de los pedimentos aduaneros, que se da en un marco de intercambio de información entre agentes y apoderados aduanales y la autoridad aduanera. Al mismo tiempo, la información estadística es revisada por el Banco de México y, por lo tanto, la consideró como la mejor información disponible para la estimación del precio de exportación.

59. Con el fin de tener certeza de la mercancía incluida en el análisis, la Secretaría consideró razonables los criterios propuestos por Dixon señalados en el punto 51 de la presente Resolución, toda vez que estos permiten identificar de manera razonable la mercancía examinada.

60. Respecto a los señalamientos de Dixon, descritos en el punto 52 de la presente Resolución, la Secretaría aclaró que:

a. Para el análisis del precio de exportación, consideró aquellas operaciones que por su descripción permiten identificar la mercancía examinada, considerando las operaciones con clave de pedimento definitivo y temporal, por lo que excluyó las operaciones con claves que implican un cambio de régimen.

b. El criterio de descarte sugerido por Dixon por precio no es aceptable, ya que el precio no puede ser simultáneamente una variable de análisis y un criterio de identificación de la mercancía examinada. Por lo anterior, las operaciones que, de conformidad con lo que aquí se señala, correspondían a lápices objeto del presente procedimiento, se incluyeron en el cálculo del precio de exportación.

61. En cuanto a las operaciones de importación del producto examinado, la Secretaría observó que ingresó mercancía bajo más de un término de venta, incluido el ex fábrica. A fin de contar con más información, la Secretaría solicitó al SAT pedimentos de importación y la documentación anexa de esas operaciones efectuadas durante el periodo de examen. De la revisión documental, corroboró las descripciones de producto y los *incoterms* bajo los cuales ingresó la mercancía a México durante el 2023 y contó con datos relacionados con el traslado de lápices que fueron incluidos en el cálculo de precio de exportación y aplicados cuando el término de venta así lo exigía.

a. Determinación

62. Con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 36 de la LCE y 40, 53 y 54 del RLCE, la Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por pieza, para los lápices originarios de China, durante el periodo de examen, a partir de la metodología de identificación propuesta por Dixon y de la información que obtuvo del SAT y del SIC-M.

2. Valor normal

63. Para el cálculo del valor normal promedio, Dixon proporcionó facturas fiscales de lápices en el mercado interno de China dentro del periodo de examen, correspondientes a una empresa productora en ese país. Indicó que las referencias de precios son válidas y razonables, debido a que la empresa que emitió las facturas es una fabricante típica en el mercado de China, corresponden a transacciones ordinarias en el curso de sus negocios, contienen precios netos a nivel ex fábrica y son equiparables a los precios de los pedimentos de importación que se emplearon para determinar el precio de exportación.

64. Señaló que ajustó los montos por producto dividiendo el precio entre el número de lápices contenido en cada estuche. Empleó el tipo de cambio de yuanes, a dólares que obtuvo de la página de Internet de Investing https://mx.investing.com/currencies/cny-usd-historical-data, que es de uso común y generalizado para realizar conversiones cambiarias.

65. La Secretaría requirió a Dixon información relacionada con el perfil y existencia de la empresa de la cual obtuvo los precios en el mercado interno de China; una explicación sobre las facturas comerciales; aclaraciones, cambios y correcciones en el cálculo del valor normal; la utilización de una fuente oficial para determinar el tipo de cambio aplicable; y la propuesta de ajustes al valor normal, la metodología y el soporte documental correspondiente.

66. Como respuesta al requerimiento de información, Dixon manifestó que la empresa productora se estableció en China en octubre de 2013 y se dedica a la fabricación de lápices y artículos educativos, entre otros. Puntualizó que la empresa realiza ventas de lápices en el mercado chino y en el de exportación. Para acreditar lo anterior, presentó una carta de la empresa productora y copia de su licencia de negocio donde se señala su objeto social, fecha de constitución y su ubicación en China.

67. Respecto a la explicación de las facturas de venta, Dixon explicó que, al momento de emitir facturas de venta, toda empresa debe emplear el mismo documento, el cual es un formato establecido por la oficina de impuestos local (*Tax Bureau*). En el campo de “información del vendedor” del formato de factura se agregan los datos de la empresa emisora, lo que le permite al documento ser identificable como una factura de venta emitida por la empresa. Agregó que las facturas pueden presentar diferentes formatos en función de su tipo: papel o electrónicas. Presentó un correo electrónico de la empresa productora china que ejemplifica el formato de facturación.

68. Dixon señaló que las facturas de venta corresponden a ventas a clientes establecidos en ese país, de acuerdo con los datos de identificación del comprador señalados en las facturas de venta. Para sustentarlo, proporcionó las licencias de negocio de los clientes de la empresa productora, que obtuvo del Sistema Nacional de Publicidad de Información Crediticia Empresarial en China, donde se identifica a estos agentes económicos como empresas establecidas legalmente en China para llevar a cabo operaciones comerciales.

69. Presentó datos adicionales para la descripción de las mercancías facturadas, el catálogo de productos y listados de información de descripciones observadas en las facturas. Con base en su respuesta, realizó las correcciones pertinentes en función de la descripción y número de piezas facturadas para el cálculo del valor normal.

70. Explicó que los precios de las facturas de venta están expresados en renminbis, por lo que, para estimar el valor normal en dólares, Dixon presentó el tipo de cambio que obtuvo de la página de Internet del Banco Popular de China www.pbc.gov.cn/eportal/fileDir/diaochatongjisi/resource/cms/2024/01/2024011714335897418.pdf. La Secretaría revisó los datos proporcionados y corroboró el tipo de cambio utilizado.

71. Para obtener los precios en dólares por pieza, Dixon consideró el volumen en piezas indicado en la descripción de producto señalada en las mismas facturas de venta, así como un catálogo y listado de productos que obtuvo de la empresa productora.

72. Respecto a los términos de venta considerados en las facturas, Dixon proporcionó una carta expedida por personal de la empresa fabricante en china, en la cual manifiesta que los precios reportados en las facturas utilizadas en el valor normal, son a nivel ex fábrica. Por lo anterior, no proporcionó ajustes al valor normal por términos y condiciones de venta.

73. La Secretaría requirió adicionalmente a Dixon que presentara copia del documento que permitiera corroborar el listado de productos referido y aclaraciones sobre los productos considerados en el cálculo del valor normal. En cuanto al listado de información, la empresa proporcionó una comunicación electrónica con la productora china, con la que sustentó el origen de la información.

74. Dixon explicó que incluyó productos en el cálculo del valor normal a partir de las descripciones proporcionadas por la productora china, para confirmarlo presentó información sobre tres códigos de producto relacionados con la mercancía objeto de examen y modificaciones a los cálculos en función de sus respuestas.

75. Reiteró que las referencias de precios son idóneas y pertinentes para el cálculo del valor normal, ya que corresponden a la mercancía examinada; son operaciones de venta realizadas durante la totalidad de los meses que componen a los meses del periodo examinado, contando con una muestra de facturas de venta válidas para el cálculo del valor normal; las ventas de la empresa china representan una parte importante del mercado interno, además de que cuenta con más de 10 años de experiencia en dicho mercado y en las facturas se observa que las operaciones se realizaron entre una fabricante y clientes efectivamente establecidos en China.

76. Respecto a las referencias de precios, la Secretaría realizó una búsqueda de información en Internet, y a partir de lo publicado por la empresa FDI China Co. Ltd. (https://fdichina.com/blog/fapiao-invoice-in-china-and-taxes/), observó que las facturas fiscales en China son recibos oficiales emitidos por el Gobierno que sirven como prueba de transacción, son documentos obligatorios por ley y cruciales para las empresas que realizan actividades imponibles, como la venta de bienes o la prestación de servicios en ese país. Cabe señalar que la empresa FDI China Co., Ltd., se reconoce como líder de inversión extranjera directa en China y ofrece servicios de registro de empresas, contabilidad, impuestos, cumplimiento y banca para satisfacer necesidades comerciales en China.

77. Por lo anterior, la Secretaría consideró que las facturas de venta presentadas por Dixon son una base razonable para estimar el valor normal, toda vez que son comprobantes legales emitidos por el Gobierno, por bienes o servicios adquiridos, además de que, de acuerdo con la información aportada por Dixon, corresponden a la venta del producto examinado, emitidas por una productora china durante 2023.

78. Respecto de la descripción de los tres códigos de producto referidos en el punto 74 de la presente Resolución, la Secretaría incluyó en el cálculo de valor normal a las operaciones relacionadas directamente con el producto examinado, considerando lo siguiente:

a. Dixon proporcionó fotografías y especificaciones técnicas de dichos códigos de producto, de los cuales, la Secretaría concluyó que dos corresponden a lápices objeto de examen, por lo que se incluyeron en el cálculo del valor normal.

b. Para el tercer código de producto, si bien, corresponde a lápiz objeto de examen, este incluye sacapuntas y goma, por lo que de acuerdo con los criterios para depurar el listado de importaciones señalado en el punto 51 de la presente Resolución, la Secretearía no lo consideró en el cálculo de valor normal, ya que se excluyen las operaciones en las que no es posible identificar separadamente el producto examinado de otros componentes.

79. La Secretaría revisó el catálogo, el listado de productos y la comunicación electrónica presentados por Dixon. Identificó que el catálogo contiene información detallada sobre los productos y es consistente con lo reportado para efectos del cálculo del valor normal. Asimismo, el listado de productos complementa la información del catálogo al proporcionar datos concretos sobre la cantidad de piezas. La comunicación electrónica valida el envío de los documentos y su procedencia directa de la empresa productora. Con base en lo anterior, la Secretaría consideró que los documentos proporcionados respaldan adecuadamente la metodología utilizada por Dixon para calcular los precios en dólares por pieza.

a. Determinación

80. Con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 31 de la LCE y 40 del RLCE, la Secretaría calculó el valor normal promedio ponderado en dólares por pieza a partir de la información y metodología que aportó Dixon, que corresponde a lápices vendidos en el mercado interno de China durante el periodo de examen.

3. Determinación del análisis sobre la continuación o repetición del *dumping*

81. De acuerdo con la información y metodología señalada, así como los resultados del análisis de los argumentos y pruebas descritos, con fundamento en los artículos 2.1, 6.8, 11.3 y 11.4 y el Anexo II del Acuerdo *Antidumping*, 54, segundo párrafo, 64, último párrafo, 70, fracción II y 89 F de la LCE, la Secretaría analizó la información de precio de exportación y de valor normal, y determinó que existen elementos suficientes para sustentar que, de eliminarse la cuota compensatoria, se continuaría la práctica de *dumping* en las exportaciones a México de lápices originarias de China.

F. Análisis sobre la continuación o repetición del daño

82. De conformidad con los artículos 11.3 del Acuerdo *Antidumping*; y 70, fracción II y 89 F de la LCE, la Secretaría analizó la información que obra en el expediente administrativo, así como la que ella misma se allegó, con el objeto de determinar si existen elementos para sustentar que la eliminación de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de lápices originarias de China daría lugar a la continuación o repetición del daño a la rama de producción nacional del producto similar.

83. El análisis de los indicadores económicos y financieros corresponde a la información que proporcionó Dixon, ya que representa la totalidad de la producción nacional del producto similar, tal como se indica en el punto 89 de la presente Resolución. Para tal fin, la Secretaría consideró la información que comprende del 1 enero de 2019 al 31 de diciembre de 2023, la cual incluye tanto el periodo analizado como el periodo de examen, y la relativa a las estimaciones para el periodo proyectado del 1 enero al 31 de diciembre de 2024.

Periodo analizado					**Periodo proyectado**
enero de 2019 - diciembre de 2023					
Periodo 1	**Periodo 2**	**Periodo 3**	**Periodo 4**	**Periodo de examen**	
enero - diciembre de 2019	enero - diciembre de 2020	enero - diciembre de 2021	enero - diciembre de 2022	enero - diciembre de 2023	enero - diciembre de 2024

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

1. Rama de producción nacional

85. Dixon manifestó que es una empresa productora de lápices que se encuentra afiliada a la AMFIES y a la Asociación Nacional de Fabricantes de Artículos Escolares y de Oficinas, A.C. Al respecto, proporcionó una carta de la AMFIES del 22 de mayo de 2024, en la cual se indica que Dixon es productora nacional de lápices, sustentada en sus cifras de producción y ventas internas para cada uno de los periodos que comprende el periodo analizado.

86. Adicionalmente, Dixon señaló que las empresas Newell Brands y Newell Rubbermaid fabrican bajo el esquema de maquila y destinan prácticamente la totalidad de su producción a la exportación.

87. Por su parte, Newell Brands y Newell Rubbermaid, manifestaron que Newell Rubbermaid se dedica a la fabricación de lápices en territorio nacional por orden de Newell Brands bajo un contrato de maquila, celebrado con una empresa de los Estados Unidos de América, en adelante Estados Unidos. Señalaron que se presentan en el presente procedimiento en calidad de coadyuvantes de la producción nacional, y que se adhieren a las manifestaciones de Dixon. Al respecto, la Secretaría determinó no considerar a Newell Rubbermaid como empresa productora nacional de lápices, ya que produce bajo el esquema de maquila y destina prácticamente la totalidad de su producción a la exportación.

88. De acuerdo con la información obtenida de la base de operaciones de importación del SIC-M, señalada en el punto 99 de la presente Resolución, la Secretaría observó que Dixon realizó importaciones originarias de China durante el periodo analizado. Sin embargo, estas fueron de un volumen insignificante, pues solo representaron 0.02% de las importaciones totales en dicho periodo.

89. A partir del análisis de la información que obra en el expediente administrativo, la Secretaría determinó que, para efectos del presente procedimiento, Dixon constituye la rama de producción nacional de lápices, al representar la totalidad de la producción nacional del producto similar, de conformidad con lo establecido en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo *Antidumping*; 40 y 50 de la LCE; y 60 y 61 del RLCE.

2. Mercado nacional

90. Dixon señaló que los mayores consumidores de lápices lo constituyen las escuelas, por lo que su localización determina los puntos del consumo final en proporción a la población urbana y rural del país. El segundo mercado más importante lo constituyen las oficinas, abastecidas a través de los distribuidores, cadenas de supermercados y tiendas para materiales de oficina. Añadió que, debido a la suspensión de clases y a la reducción de la asistencia a oficinas como resultado de la pandemia por el virus SARS-CoV-2, en adelante COVID-19, el crecimiento natural y sostenido del mercado de lápices se vio perjudicado, y si bien el volumen de ventas del producto nacional ha mostrado recuperación, esta no ha sido completa debido a la deserción escolar y los cambios en los hábitos de asistencia a las oficinas que dista de sus máximos anteriores a la pandemia.

91. La Secretaría evaluó el comportamiento del mercado nacional con base en la información que proporcionó Dixon, así como las importaciones de lápices obtenidas de la base de operaciones de importación del SIC-M para el periodo analizado conforme a lo descrito en el punto 99 de la presente Resolución. A partir de lo anterior, la Secretaría observó que el mercado nacional de lápices, medido a través del CNA, calculado como la producción nacional total más las importaciones menos las exportaciones, disminuyó 25% y 47% en 2020 y 2021, respectivamente, registró un crecimiento de 83% en 2022 y 1% en el periodo de examen, resultando en una caída de 26% en el periodo analizado.

92. La producción nacional disminuyó 23% en 2020 y 33% en 2021, creció 55% en 2022 y presentó una caída de 8% durante el periodo de examen, resultando en una caída de 27% durante el periodo analizado, contracción similar a la observada en el CNA en el mismo periodo. Por su parte la Producción Nacional Orientada al Mercado Interno, en adelante PNOMI, calculada como la producción nacional total menos las exportaciones totales, disminuyó 68% en el periodo de análisis, 50% en el periodo de examen, 47% en 2020 y 27% en 2021, en tanto que aumentó 64% en 2022.

93. Por su parte, las exportaciones mostraron un comportamiento positivo prácticamente durante todo el periodo analizado, salvo en 2021, en el que disminuyeron 39%, caída atribuible a la contracción general de la economía mundial causada por la pandemia por COVID-19. Por el contrario, se observaron crecimientos de 21% en 2020, 47% en 2022 y 35% en el periodo de examen. De punta a punta, este indicador aumentó 46% en el periodo analizado.

94. Las importaciones totales aumentaron 9% en el periodo analizado: disminuyeron 6% en 2020 y 56% en 2021, pero presentaron crecimientos de 97% en 2022 y de 34% en el periodo de examen. En relación con el CNA, las importaciones totales aumentaron su participación en el periodo analizado en 25 puntos porcentuales, al pasar de 55% en 2019 a 80% en el periodo de examen. La oferta del producto importado en el periodo analizado provino de 25 países. Los principales países de origen de las importaciones en el periodo de examen fueron Vietnam con una participación de 45%, Indonesia, 14%, Tailandia 9%, Francia, 8%, China 7%, Filipinas 5% y Pakistán, 3%; en conjunto estos países representaron 90% de las importaciones totales en dicho periodo.

3. Análisis real y potencial de las importaciones

95. Dixon señaló que las importaciones de lápices originarias de China continuaron durante la vigencia de la cuota compensatoria, ya que los principales compradores de lápices en México son distribuidores mayoristas y tiendas de autoservicio, los cuales por sus grandes volúmenes de compra son muy sensibles al precio del producto objeto de examen. Indicó que la imposición de la cuota compensatoria ha desincentivado medianamente el ingreso a México de mercancía originaria de China, pero aún continúa ingresando producto en condiciones de discriminación de precios. Al respecto, manifestó que durante el periodo de vigencia de la cuota compensatoria las importaciones chinas aumentaron en términos absolutos 45% en el periodo analizado y su participación en las importaciones totales pasó del 3% en el periodo 1 al 4% en el periodo de examen.

96. Agregó que las importaciones del producto objeto de examen ingresaron al mercado nacional por la fracción arancelaria 9609.10.01 con NICO 00 de la TIGIE, la cual corresponde únicamente a lápices, por lo que no ingresaron otros productos y, por tanto, no era necesario realizar un proceso de depuración. Para sustentar lo anterior, presentó una base de pedimentos de importación indicando que fue emitida por el SAT y proporcionada por la AMFIES. Por su parte, la Secretaría revisó la base de importaciones proporcionada por Dixon y observó que solo incluía información correspondiente a 2023. Asimismo, obtuvo la base de operaciones de importación del SIC-M del periodo analizado, a partir de lo cual observó operaciones con descripciones diferentes al producto objeto de examen.

97. Debido a lo anterior, la Secretaría requirió información adicional a Dixon sobre la base completa de operaciones de importación para el periodo analizado, una explicación detallada de la metodología para depurar dicha base de importaciones, y aclaraciones sobre descripciones que no corresponden al producto objeto de examen.

98. En respuesta al requerimiento, Dixon presentó la base de datos completa de las operaciones de importación de la fracción arancelaria 9609.10.01 con NICO 00 de la TIGIE, una metodología para identificar las importaciones de lápices originarias de China y de otros orígenes basada en la descripción del producto, así como las aclaraciones correspondientes a descripciones de productos no objeto de examen (marcadores, lapiceros, juego de papelería, crayones de cera, juegos o sets con sacapuntas, tijeras, goma, cuaderno, surtido escolar, lápiz con adorno de peluche, *bolig*, *cray*, lapicero, set escolar, sacapun, cera, accesor, papel, hoja, gira, past, goma, borrador, estuche de arte, entre otras). También indicó que se deberían excluir del análisis otros componentes que no fuera posible identificar de manera aislada del producto objeto de examen.

99. La Secretaría replicó la metodología proporcionada por Dixon con la información 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, por lo tanto, se considera como la mejor información disponible. Asimismo, excluyó las operaciones de importación cuya descripción no correspondía al producto objeto de examen y las operaciones con clave de pedimento A4 (depósito fiscal), F2 (depósito fiscal para la industria automotriz) y M3 (introducción de mercancías a recinto fiscalizado estratégico). A partir de dicha identificación, la Secretaría calculó el volumen y valor de las importaciones originarias de China y del resto de países.

100. Con base en lo anterior, la Secretaría observó que las importaciones totales aumentaron 9% en el periodo analizado: disminuyeron 6% en 2020 y 56% en 2021, y no obstante, presentaron un crecimiento de 97% en 2022 y de 34% en el periodo de examen.

101. Por su parte, las importaciones de lápices objeto de examen disminuyeron 41% en el periodo analizado, como resultado de una caída de 51% en 2020 y 2% en 2021, mientras que aumentaron 45% en 2022 y disminuyeron 16% en el periodo de examen. Las importaciones de orígenes distintos a China aumentaron 1% en 2020, 106% en 2022 y 40% en el periodo de examen, en tanto que cayeron 60% en 2021, lo cual significó un aumento de 16% en el periodo analizado.

102. Lo anterior, muestra que el aumento de las importaciones totales en el periodo analizado se explica por el comportamiento diferenciado que mostraron las importaciones objeto de examen frente a las importaciones de otros países. Efectivamente, la contribución de las importaciones objeto de examen en las importaciones totales disminuyó al pasar de 12% en 2019 a 7% en el periodo de examen, lo que significó una pérdida de 5 puntos porcentuales, en tanto que las importaciones de otros orígenes aumentaron su contribución en 5 puntos porcentuales al pasar de 88% a 93%, en los mismos periodos.

103. La Secretaría analizó la participación de las importaciones de lápices y la PNOMI en el CNA a lo largo del periodo analizado con los siguientes resultados:

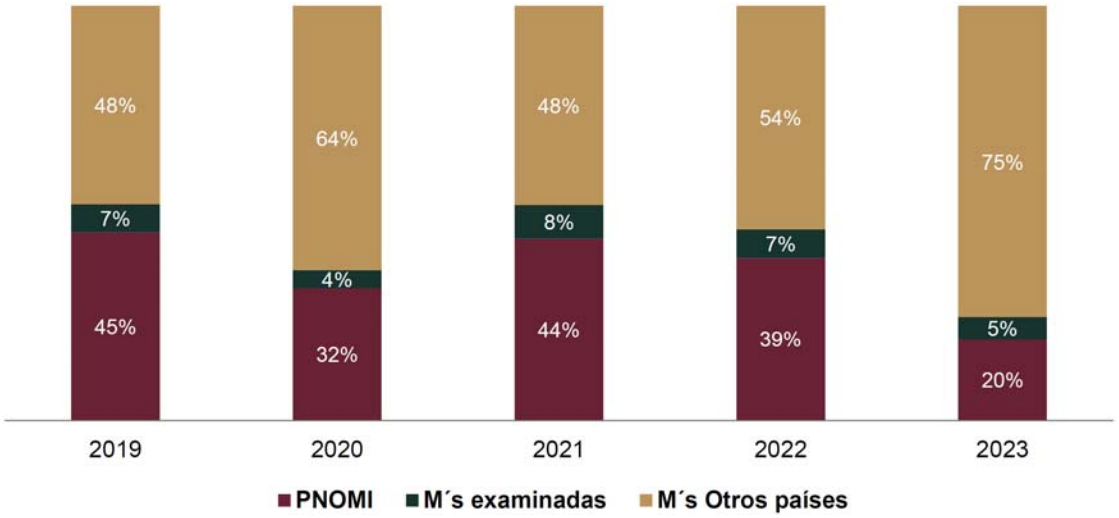
a. Las importaciones originarias de China registraron una participación en el CNA de 7%, 4%, 8%, 7% y 5% en 2019, 2020, 2021, 2022 y en el periodo de examen, respectivamente, equivalente a una disminución de 2 puntos porcentuales en el periodo analizado.

b. Las importaciones de otros orígenes incrementaron su participación en el CNA en 27 puntos porcentuales en el periodo analizado al pasar de una contribución de 48% a 64%, 48%, 54% y 75% en 2019, 2020, 2021, 2022 y en el periodo de examen, respectivamente.

c. La PNOMI disminuyó su participación en 25 puntos porcentuales en el CNA en el periodo analizado al pasar de una contribución de 45% a 32%, 44%, 39% y 20% en 2019, 2020, 2021, 2022 y en el periodo de examen, respectivamente.

Composición del mercado nacional de lápices

(2019 – 2023)



Fuente: Dixon y SIC-M.

104. Dixon señaló que, ante una supuesta eliminación de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones originarias de China, estas continuarían ingresando al mercado nacional en condiciones de discriminación de precios en volúmenes crecientes y a precios con niveles significativos de subvaloración respecto de los precios nacionales, lo que llevaría al incremento de su participación en el mercado nacional, conforme los compradores sean más agresivos en sus pedidos y terminen optando por el lápiz chino.

105. Con el fin de sustentar lo anterior, Dixon estimó el aumento que podrían alcanzar las importaciones de lápices originarias de China y de los demás orígenes en el escenario de eliminación de la cuota compensatoria. Dixon indicó que las importaciones originarias de China se incrementarían 100% en el periodo proyectado, dado su conocimiento de que algunos de sus propios clientes están interesados o ya cuentan con abasto directo de China. Indicó que, en ausencia de la cuota compensatoria, los distribuidores de lápices escalarán los pedidos de producto chino de manera acelerada. En lo que respecta a las importaciones de lápices originarias de otros países, Dixon estimó que aumentarían 10% en dicho año, dada su persistente subvaloración con respecto al precio de la producción nacional.

106. Dixon indicó que la estimación del crecimiento de las importaciones chinas es conservadora, ya que, a pesar de la cuota compensatoria vigente, estas han seguido teniendo presencia en el mercado interno en condiciones de discriminación de precios. Por lo que se refiere a la proyección sobre el aumento de las importaciones de otros países, señaló que igualmente es consistente con el crecimiento observado de 8% en el periodo analizado.

107. La Secretaría replicó los cálculos propuestos por Dixon para estimar las importaciones, sin encontrar diferencias. Esta estimación se consideró aceptable en virtud de lo siguiente:

a. Es factible que los clientes actuales de Dixon sustituyan sus compras del producto nacional en una alta proporción o inclusive en su totalidad, debido a los niveles significativos de subvaloración de los lápices chinos observados durante el periodo analizado, tal como se indica en el punto 117 de la presente Resolución, y tomando en cuenta la sensibilidad de los consumidores al precio.

b. El crecimiento estimado de 100% resulta un escenario moderado en relación con el crecimiento observado en la investigación ordinaria, el cual fue de 823% de 2009 a 2011 y 150% en el periodo investigado de la investigación *antidumping*, tal como se indicó en el punto 190 de la Resolución Final.

c. Tal como se indicó en el punto 193 de la Resolución Final, las importaciones chinas alcanzaron una participación en el CNA de 20% en el periodo investigado. En el caso de la presente investigación, las importaciones chinas alcanzarían una participación en el CNA de 11% en el periodo proyectado. De tal manera, se puede considerar como un escenario factible y una proyección conservadora, pues resulta ser prácticamente de la mitad de la participación de las importaciones chinas que causaron el daño y dieron lugar a la imposición de la cuota compensatoria.

108. En el caso de las importaciones del resto de países, la Secretaría considera que es posible que muestren un crecimiento similar al 16% en el periodo analizado, aumentando su participación en relación con las importaciones totales y al CNA.

109. De acuerdo con lo anterior, y bajo el escenario de la eliminación de la cuota compensatoria, en el periodo proyectado las importaciones objeto de examen aumentarían 100% con respecto a 2023, aumentando su participación en el CNA en 6 puntos porcentuales al pasar de 5% a 11% de 2023 a 2024. En cuanto a las importaciones originarias de otros países, estas aumentarían 10% en el periodo proyectado alcanzando una participación en el CNA de 83%.

110. Con base en la información y los resultados del análisis descritos en los puntos anteriores, la Secretaría concluyó que existen elementos suficientes en el expediente administrativo para determinar que, de eliminarse la cuota compensatoria, las importaciones de lápices originarias de China en condiciones de discriminación de precios continuarían ingresando al mercado nacional en volúmenes crecientes, a niveles que desplazarían a la producción nacional, lo que repercutiría negativamente en el desempeño de indicadores económicos y financieros relevantes de la rama de producción nacional.

4. Efectos reales y potenciales sobre los precios

111. Dixon señaló que las importaciones chinas continúan ingresando en condiciones de discriminación de precios, a niveles de precios que se mantuvieron por debajo de los del producto de fabricación nacional a lo largo del periodo analizado, incluso con el pago de la cuota compensatoria. Indicó que los precios de los lápices vendidos en México a lo largo del periodo de vigencia de la cuota compensatoria han presentado incrementos en línea con los incrementos en el precio de la madera, el cual es un insumo principal en la fabricación del producto objeto de examen.

112. Agregó que el precio promedio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional, medido en dólares, se incrementó 47% en el periodo analizado y 13% en el periodo de examen. Sin embargo, el precio de las importaciones chinas se ubicó por debajo del precio nacional en 10%, 0.1% y 9%, en 2019, 2022 y 2023, respectivamente.

113. La Secretaría analizó el comportamiento de los precios en el mercado nacional durante el periodo analizado. Para ello, consideró la información que obra en el expediente administrativo referente a los precios de venta al mercado interno de la rama de producción nacional, y los precios implícitos de las importaciones obtenidos del SIC-M conforme a lo descrito en el punto 99 de la presente Resolución.

114. De acuerdo con lo anterior, la Secretaría observó que el precio promedio implícito de las importaciones del producto objeto de examen tuvo el siguiente comportamiento: aumentó 67% en el periodo analizado, derivado de un crecimiento de 26% en 2020, 12% en 2022 y 27% en el periodo objeto de examen, en tanto que disminuyó 7% en 2021. Por su parte, el precio de las importaciones de otros orígenes registró un aumento de 3% en el periodo analizado, resultado de una reducción de 17% en 2020 y 11% en el periodo objeto de examen, y de incrementos de 13% en 2021 y 24% en 2022.

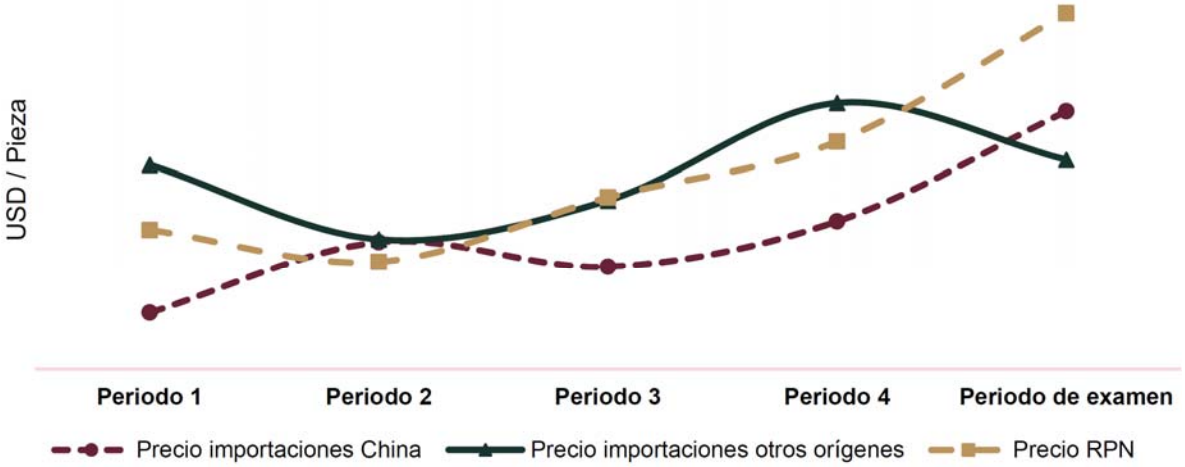
115. El precio promedio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional, medido en dólares, aumentó 59% en el periodo analizado, como resultado de un incremento de 19% en 2021, 14% en 2022 y 28% en el periodo de examen, aunque se registró una caída de 9% en 2020.

116. Con la finalidad de evaluar la existencia de subvaloración, la Secretaría consideró el precio puesto en planta de las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional y lo comparó con el precio promedio que registraron las importaciones originarias de China durante el periodo analizado, ajustado con arancel, derechos de trámite aduanero y gastos de agente aduanal.

117. De acuerdo con lo anterior, la Secretaría observó que el precio promedio de las importaciones originarias de China presentó niveles de subvaloración con respecto al precio nacional en la mayor parte del periodo analizado, pues si bien se ubicó por arriba en 2020, se situó 22.6% por debajo del precio nacional en 2019, 17.4% en 2021, 17.5% en 2022 y 16.9% en el periodo objeto de examen. Al respecto, la Secretaría observó que a pesar de los niveles de subvaloración que mostraron las importaciones chinas durante el periodo analizado, ello no se reflejó en un aumento de su volumen y participación en el mercado nacional, lo que se podría explicar por el efecto de contención de la cuota compensatoria vigente.

118. En cuanto al precio promedio de las importaciones de otros orígenes, el precio del producto objeto de examen se situó 34%, 1%, 17% y 24% por debajo durante los periodos 1, 2, 3 y 4, respectivamente, mientras que en el periodo objeto de examen se ubicó 11% por encima.

Precio de las importaciones *versus* precio del producto nacional (2019 - 2023)



Subvaloración (%)	2019	2020	2021	2022	2023
Precio China / Precio nacional	-22.6%	5.9%	-17.4%	-17.5%	-16.9%
Precio China / Precio otros orígenes	-34%	-1%	-17%	-24%	11%

Fuente: Dixon y SIC-M.

119. Dixon indicó que, en 2023 el precio de las importaciones originarias de China, incluyendo la cuota compensatoria, presentó niveles de subvaloración de 8% con respecto al precio de venta nacional, por lo que el efecto inmediato de la eliminación de la cuota compensatoria sería una mayor subvaloración. Señaló que, aun contemplando un incremento en el precio del producto chino debido a un alza esperada de 5% en los precios internacionales de la madera, los lápices chinos alcanzarían niveles de subvaloración de 24% con respecto a los precios que Dixon tendría que establecer para no presentar pérdidas. Indicó que el ajuste inflacionario del 5% es razonable de acuerdo con el comportamiento típico del mercado internacional de la madera.

120. La Secretaría requirió información a Dixon a fin de sustentar el ajuste por aumento esperado en el precio internacional de la madera. En respuesta al requerimiento, proporcionó facturas del costo internacional de la tablilla de madera de 2020 a 2023 que obtuvo de una empresa china. A partir de dicha información, Dixon indicó que el precio internacional de la tablilla de madera subió 10% en 2022 y 2% en 2023, por lo que consideró razonable aplicar un ajuste de 5% para 2024, que es menor al crecimiento promedio registrado en los dos años señalados.

121. La Secretaría considera que es razonable estimar que, en 2024, las importaciones originarias de China se realicen en condiciones de subvaloración, dado que sus precios fueron inferiores a los de Dixon durante la mayor parte del periodo analizado, incluyendo el periodo de examen. El aumento esperado de 5% en el precio del producto chino en 2024 resulta un escenario factible dado el aumento de precios que mostraron los precios de lápices en el mercado interno durante el periodo analizado, además del incremento observado en el precio de la tablilla de madera conforme a los medios de prueba que proporcionó Dixon.

122. De acuerdo con lo anterior, la Secretaría aplicó el factor de crecimiento de 5% en el precio del producto chino para 2024, y lo comparó con el precio del producto nacional del periodo proyectado, el cual se supone constante respecto del precio nacional en el periodo de examen, dado que es razonable que el ajuste no sea inmediato al eliminarse la cuota compensatoria. A partir de lo anterior, se observó que las importaciones del producto objeto de examen podrían registrar, en el periodo proyectado, al menos un nivel de subvaloración de 13%, lo que es un factor explicativo del aumento estimado de las importaciones chinas en caso de eliminarse la cuota compensatoria. Adicionalmente, la Secretaría observó que el nivel de subvaloración esperado en el periodo proyectado es un escenario probable, tomando en cuenta que, en la investigación ordinaria, el precio de las importaciones de origen chino se situó en 64% por debajo del precio nacional en el periodo investigado, tal como se indicó en el punto 202 de la Resolución Final.

123. Con base en la información y los resultados del análisis descrito anteriormente, la Secretaría concluyó que las importaciones de lápices originarias de China se realizaron con niveles de subvaloración en el periodo examinado y, por tanto, existe la probabilidad fundada de que, en caso de que esta se elimine, dichas importaciones en condiciones de *dumping* sigan concurriendo al mercado nacional a precios menores que los nacionales, lo que incrementaría la demanda por nuevas importaciones y tendría efectos negativos tanto en los precios nacionales como en el desempeño de los indicadores económicos y financieros relevantes de la rama de producción nacional.

5. Efectos reales y potenciales sobre la rama de producción nacional

124. Dixon indicó que la pandemia de COVID-19 tuvo un impacto negativo en el crecimiento natural del mercado, pues debido a la transición de clases presenciales a clases en línea, las ventas de artículos para escritura y en particular de lápices, se vinieron hacia abajo. Señaló que en el periodo posterior a la pandemia la recuperación no ha sido completa, pues el mercado nacional de lápices, medido a través del CNA, disminuyó durante el periodo analizado afectando indicadores como producción, PNOMI, participación de mercado, ventas al mercado interno, empleo, utilización de la capacidad instalada y productividad.

125. Con la finalidad de evaluar el comportamiento de la rama de producción nacional durante el periodo analizado, la Secretaría consideró los indicadores económicos proporcionados por Dixon para el periodo de 2019 a 2023. Dixon presentó sus estados financieros dictaminados correspondientes a los ejercicios fiscales del periodo analizado, y sus estados de costos, ventas y utilidades de las ventas del producto similar al mercado interno para el periodo analizado. El análisis de la información financiera del periodo analizado se realizó a partir de su actualización mediante el método de cambios en el nivel general de precios, utilizando el Índice Nacional de Precios al Consumidor que determina el Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

126. De acuerdo con lo anterior, la Secretaría observó que el mercado nacional de lápices, medido a través del CNA conforme a lo descrito en el punto 91 de la presente Resolución, disminuyó 26% durante el periodo analizado, lo cual se explica por caídas significativas de 25% y 47% en 2020 y 2021, respectivamente, en tanto que aumentó 83% en 2022 y 1% en el periodo de examen.

127. En este contexto de contracción del mercado nacional, la producción de la rama de producción nacional también mostró un comportamiento decreciente, ya que disminuyó 27% durante el periodo analizado, derivado de una caída de 23% en 2020, 33% en 2021 y 8% en el periodo de examen, mientras que aumentó 55% en 2022. La PNOMI siguió el mismo comportamiento con disminuciones de 68% durante el periodo analizado, como resultado de una caída de 47%, 27% y 50% en 2020, 2021 y en el periodo de examen, respectivamente, mientras que aumentó 64% en 2022.

128. En relación con el mercado nacional, la PNOMI disminuyó su participación en el CNA al pasar de 45% en 2019 al 32%, 44%, 39% y 20% en 2020, 2021, 2022 y el periodo de examen, respectivamente. Ello representó una caída de 25 puntos porcentuales en el periodo analizado. Al respecto, la Secretaría observó que la pérdida de participación de la producción nacional se atribuye principalmente a las importaciones de otros orígenes, pues mientras las importaciones chinas redujeron su contribución en el periodo analizado al pasar del 7% en 2019 a 5% en el periodo examinado, las importaciones del resto de países aumentaron su contribución en el mercado en 27 puntos porcentuales al pasar del 48% al 75% en dicho lapso.

129. En cuanto a las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional, se observó una disminución de 69% en 2020, una recuperación durante 2021 y 2022 con incrementos de 61% y 29%, respectivamente, y posteriormente volver a caer 10% en el periodo de examen, lo que se tradujo en una caída de 42% en el periodo analizado.

130. A diferencia de las ventas al mercado interno, las exportaciones de la rama de producción nacional tuvieron un incremento de 46% durante el periodo analizado, resultado de aumentos de 21%, 47% y 35% en 2020, 2022 y el periodo de examen, respectivamente, en tanto que, en 2021, disminuyeron 39%. La Secretaría observó que, como resultado de la tendencia que mostraron las ventas internas y externas en el periodo analizado, la composición de las ventas totales se modificó, pues las exportaciones ganaron participación al pasar de 36% en 2019 a 59% en el periodo de examen, lo que representó un aumento de 23 puntos porcentuales en dicho lapso. De tal manera, la participación de las ventas internas pasó de 64% a 41% en el periodo analizado.

131. La Secretaría considera que el comportamiento descrito de las ventas muestra que la rama de producción nacional se encuentra en una situación de vulnerabilidad, ya que destinó menores volúmenes de su producción a satisfacer la demanda interna. En este sentido, el aumento de las exportaciones, más que ser un factor de desplazamiento, se puede considerar como una alternativa a fin de compensar la pérdida de participación en el mercado interno de la rama de producción nacional. Ello tomando en cuenta que las importaciones del resto de países aumentaron su participación 27 puntos porcentuales en el CNA durante el periodo analizado, mientras que la PNOMI contrajo su contribución en 25 puntos porcentuales.

132. Los inventarios de la rama de producción nacional registraron una disminución de 62% en el periodo analizado, ya que, si bien mostraron un crecimiento de 75% en 2020, en los periodos posteriores mostraron caídas de 22%, 4% y 71% en 2021, 2022 y en el periodo de examen, respectivamente. Por lo que se refiere a la relación de inventarios a ventas totales, la Secretaría observó que aumentó de 18% a 51% en 2019 y 2020, respectivamente, para posteriormente reducirse de 43% a 30% y 8% en 2021, 2022 y en el periodo de examen, respectivamente.

133. Dixon estimó la capacidad instalada para la producción de lápices considerando el número de máquinas destinadas a la fabricación, horas utilizadas, días laborales y piezas fabricadas por hora. Al respecto, proporcionó la metodología y hoja de cálculo correspondientes. De acuerdo con lo anterior, la Secretaría observó que la capacidad instalada de la rama de producción nacional se mantuvo constante en el periodo analizado. Por lo que respecta a la utilización, medida como la relación entre la producción y la capacidad instalada, esta disminuyó 14 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 52% en 2019 a 38% en el periodo de examen.

134. El número de personas empleadas por la rama de producción nacional disminuyó 26% en el periodo analizado. Si bien, aumentó 49% en 2022, se redujo 17% en 2020, 35% en 2021 y 8% en el periodo de examen. La productividad de la rama de producción nacional, medida como la producción entre el empleo, prácticamente se mantuvo constante durante el periodo analizado con una reducción apenas del 0.4%: se redujo 7% en 2020, aumentó 3% en 2021 y 4% en 2022, en tanto que disminuyó 1% en el periodo de examen.

135. En lo que respecta a la masa salarial, esta tuvo una reducción de 17% en 2020 y 34% en 2021, posteriormente aumentó 68% en 2022 y 10% en el periodo de examen, de manera que en el periodo analizado, este indicador se mantuvo prácticamente constante con un ligero aumento de 0.2%.

136. El desempeño descrito de los volúmenes de ventas al mercado interno de la rama de producción nacional y de sus precios se reflejó en el comportamiento de sus ingresos. Al respecto, la Secretaría observó que los ingresos por venta cayeron 37% en 2020 y 10% en 2021, aumentaron 52% en 2022, pero reportaron una baja de 11% en 2023, por lo que, durante el periodo analizado disminuyeron 23%.

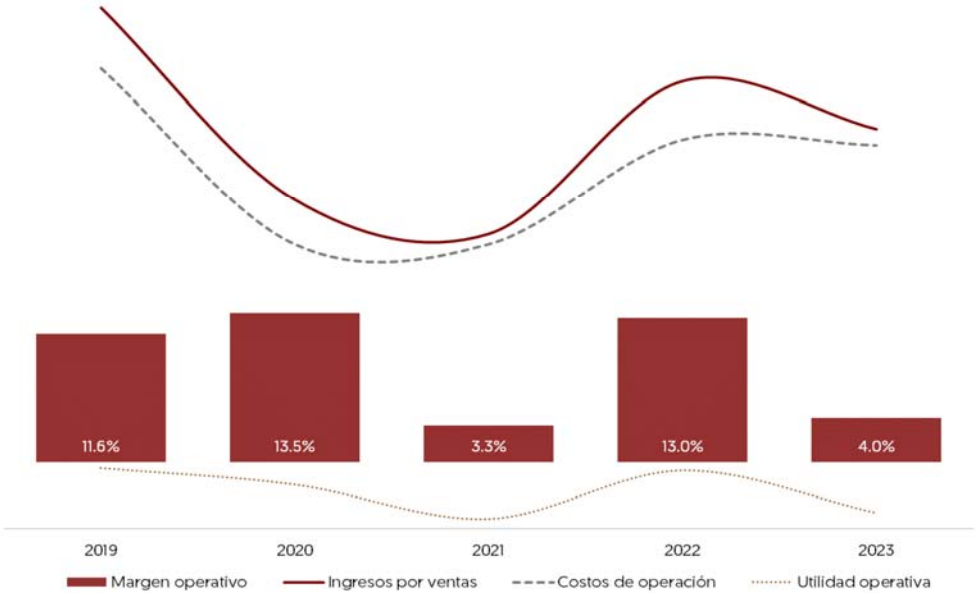
137. Los costos de operación (entendidos estos como la suma de los costos de venta más los gastos de operación) registraron una disminución de 38% en 2020, aumentos de 0.02% en 2021 y 37% en 2022, y una disminución de 1% en el periodo examinado; por lo que, durante el periodo analizado los costos operativos disminuyeron 17%.

138. A partir del comportamiento de los ingresos por ventas y de los costos de operación de la mercancía similar, la Secretaría observó una disminución en los resultados operativos de 27% en 2020, de 78% en 2021, un crecimiento de 4.98 veces en 2022, y una nueva disminución de 73% en el periodo de examen. En este sentido, durante el periodo analizado la utilidad operativa disminuyó 74%.

139. El margen operativo fue de 11.6% en 2019, 13.5% en 2020, 3.3% en 2021, 13% en 2022 y 4% en el periodo de examen, de tal forma que disminuyó 9.0 puntos porcentuales en el periodo de examen y 7.6 puntos porcentuales en el periodo analizado. A continuación, se presenta una gráfica que muestra la evolución de los resultados operativos de la rama de producción nacional por ventas en el mercado interno:

Estados de costos, ventas y utilidades de ventas de lápices en el mercado nacional

(2019 – 2023)



Fuente: Dixon.

140. De acuerdo con lo anterior, la Secretaría observó que, a pesar de la presencia de la cuota compensatoria vigente, tanto en el periodo de examen como en el periodo analizado, hubo un deterioro de los resultados operativos y el margen de ganancias de la industria nacional, como consecuencia de la disminución de los ingresos por ventas en el mercado interno, debido a que su volumen de ventas internas disminuyó a consecuencia de la pandemia del COVID-19, y aunque se ha recuperado parcialmente desde entonces, dista de sus máximos anteriores.

141. En relación con las variables financieras de rendimiento sobre la inversión en activos ROA (por las siglas en inglés de *Return On Assets*), flujo de efectivo y capacidad para reunir capital, se evaluaron a partir de los estados financieros dictaminados de la empresa productora nacional, ya que consideran la producción del grupo o gama más restringido de productos que incluyen a la mercancía similar, de conformidad con los artículos 3.6 del Acuerdo *Antidumping* y 66 del RLCE.

142. Dixon no presentó información financiera o pruebas relacionadas a proyectos de inversión o nuevas inversiones para la producción del producto similar al producto objeto del examen durante el periodo analizado. De acuerdo con lo anterior, la Secretaría observó que el ROA reflejó valores negativos en 2020 y 2021. Sin embargo, durante el periodo analizado aumentó 3.5 puntos porcentuales, mientras que la contribución al producto similar disminuyó 1.7 puntos porcentuales, tal como se muestra en la siguiente tabla:

Rendimiento sobre la inversión

Índice	2019	2020	2021	2022	2023
ROA	6.3%	-1.3%	-1.9%	8.7%	9.8%
Contribución al ROA de la mercancía similar	2.8%	2.4%	0.6%	3.9%	1.1%

Fuente: Estados financieros de Dixon.

143. La Secretaría analizó el flujo de caja a nivel operativo a partir de los estados de flujo de efectivo de Dixon para los ejercicios fiscales de 2019 a 2023, y observó un aumento de 10 veces durante el periodo analizado, explicado en gran medida por el crecimiento de las utilidades antes de impuestos.

144. La capacidad de reunir capital de la industria nacional se analiza a través del comportamiento de los índices de solvencia, liquidez, apalancamiento y deuda calculados con información de los estados financieros de Dixon. A continuación, se muestra el comportamiento de estos indicadores durante el periodo analizado:

Capacidad para reunir capital

Índice	2019	2020	2021	2022	2023
Razón de circulante (veces)	1.30	1.18	1.12	1.18	1.22
Prueba de ácido (veces)	0.90	0.69	0.67	0.65	0.73
Apalancamiento	283%	417%	507%	421%	389%
Deuda	74%	81%	84%	81%	80%

Fuente: Estados financieros de Dixon.

145. Las cifras anteriores muestran que la razón de circulante es aceptable, ya que guarda una relación mayor a la unidad de 2019 a 2023. En general una relación de 1 a 1, o superior, entre los activos circulantes y los pasivos de corto plazo se considera saludable, lo que significa que se cuenta con los recursos suficientes para hacer frente a las obligaciones inmediatas o de corto plazo. Por su parte, la prueba de ácido, que se obtiene del activo circulante menos el valor de los inventarios (resultado que representa el valor de los activos más líquidos) en relación con el pasivo de corto plazo, refleja un bajo nivel en todo el periodo analizado, ya que en este periodo reflejó una relación menor a la unidad.

146. Normalmente, se considera que una proporción del pasivo total con respecto al capital contable o del pasivo total con respecto al activo total, es manejable si representa la unidad o es inferior a la misma. En lo que se refiere al índice de apalancamiento de Dixon, éste reflejó niveles muy superiores al 100% durante todo el periodo analizado, lo que significa una alta dependencia de terceros para financiarse y una salud financiera precaria. Lo anterior, significa que la capacidad de la rama de producción nacional para reunir capital se encuentra comprometida debido a un elevado endeudamiento y un bajo nivel de liquidez, bajo la prueba de ácido.

147. Dixon indicó que la eliminación de la cuota compensatoria daría lugar al aumento de las importaciones en condiciones de *dumping* y subvaloración de precios, impactando de manera negativa en los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional, y causando la repetición o continuación del daño. Para acreditar lo anterior, presentó proyecciones para 2024 y la hoja de cálculo correspondiente. La Secretaría revisó los cálculos presentados por Dixon y requirió información adicional respecto a la metodología aplicada y la justificación económica en que sustentó las proyecciones realizadas.

148. En respuesta al requerimiento, Dixon presentó una explicación adicional, así como los cálculos que aplicó para obtener sus estimaciones de indicadores económicos en 2024. Al respecto, indicó lo siguiente: estimó que el CNA se mantendría constante en 2024 con respecto a 2023, debido a que después de la recuperación de la pandemia de COVID-19 el mercado ha tenido un comportamiento estable entre los sectores escolar y oficinista, por lo que no muestra señales de crecimiento o decrecimiento. Explicó que suponer un comportamiento estable del mercado, permite observar de manera más clara cada una de las variables económicas y financieras proyectadas para 2024. Considerando la estimación de aumento de las importaciones chinas en condiciones de subvaloración de precios, la producción nacional caería debido a la disminución de las ventas internas; en consecuencia, la utilización de la capacidad instalada, inventarios, empleo, salarios y productividad, caerían proporcionalmente a la reducción en la producción, y la capacidad instalada se mantendría constante en el periodo proyectado, debido a que no se han realizado inversiones en planta y equipo durante los últimos años.

149. Por lo que se refiere a los indicadores financieros, presentó información proyectada de sus indicadores relevantes para el año 2024, considerando la eliminación de la cuota compensatoria vigente, y proporcionó la descripción de la metodología y los parámetros utilizados para llevar a cabo dichas estimaciones.

150. La Secretaría revisó los cálculos que realizó Dixon para estimar los efectos en los indicadores económicos y financieros, a partir de lo cual consideró lo siguiente:

a. Tomando en consideración las proyecciones descritas de los indicadores económicos en el punto 148 de la presente Resolución, existe la probabilidad fundada que las importaciones chinas se incrementen significativamente como consecuencia de la eliminación de la cuota compensatoria, dado que aun con la existencia de dicha medida, continuaron ingresando al mercado nacional y se realizaron en condiciones de *dumping* y subvaloración durante el periodo de examen y, en consecuencia, estas causen efectos negativos sobre los indicadores económicos y financieros relevantes de la rama de producción nacional.

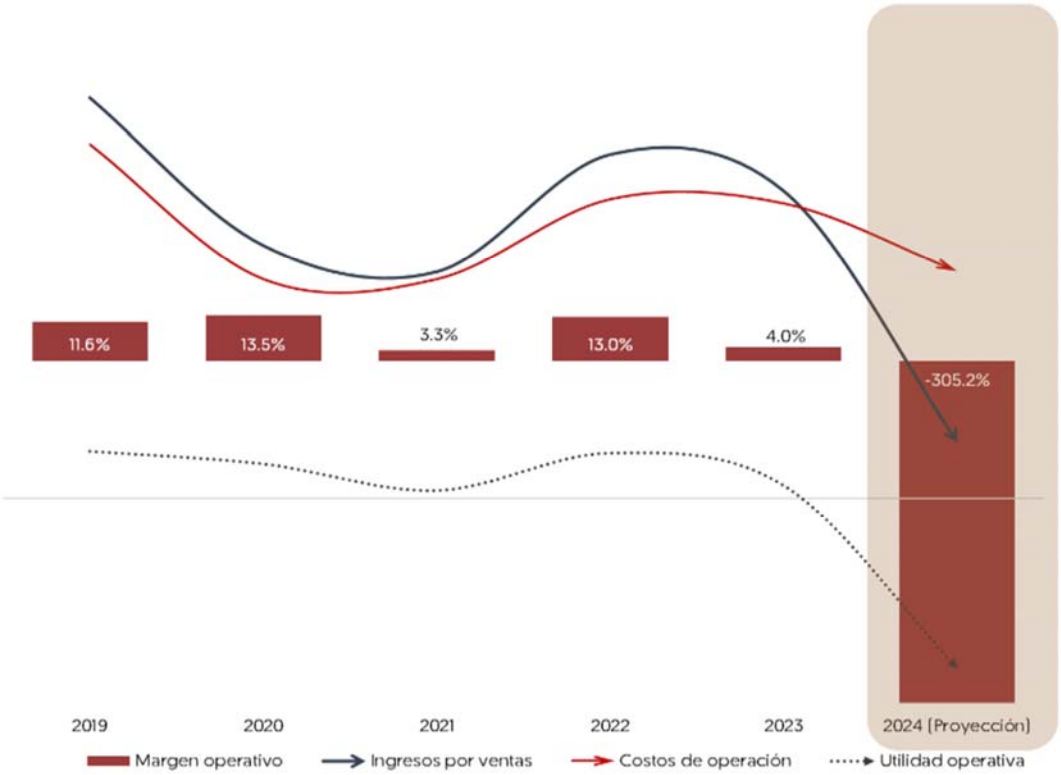
b. Replicó los cálculos de las variables financieras, observando que sus estimaciones sobre los conceptos incluidos en el estado de costos, ventas y utilidades de la industria nacional asociados a las ventas al mercado interno, se realizaron a partir de los datos registrados durante el periodo de examen, y consideró, en particular, los efectos sobre el volumen de venta y los precios nacionales ante la eliminación de la cuota compensatoria vigente. En este sentido, la Secretaría considera razonable la metodología y los parámetros utilizados por la producción nacional para sus estimaciones de los resultados operativos.

151. De acuerdo con lo anterior, la Secretaría replicó las proyecciones de Dixon, a partir de lo cual observó que se registrarían disminuciones en 2024 respecto al periodo de examen en los siguientes indicadores de la rama de producción nacional: producción nacional 18%, PNOMI 66%, participación de mercado 13 puntos porcentuales, ventas al mercado interno 78%, empleo y salarios 6%, respectivamente, utilización de la capacidad instalada 7 puntos porcentuales, productividad 13%, ingresos por ventas 82%, resultados operativos 15 veces y margen operativo 309 puntos porcentuales, pasando a negativo en 305.2%.

152. Ante el nivel de pérdida de ventas y la magnitud en la caída de sus resultados financieros, Dixon vería comprometida su viabilidad financiera, y se enfrentaría a la imposibilidad de continuar con sus operaciones en el mercado mexicano.

Estados de costos, ventas y utilidades de ventas de lápices en el mercado nacional

(2019 – 2024)



Fuente: Dixon.

153. Adicionalmente, las empresas Newell Brands y Newell Rubbermaid indicaron que las proyecciones presentadas por Dixon muestran una alta probabilidad de que las importaciones chinas ingresen en volúmenes significativos desplazando a la producción nacional, afectando sus indicadores económicos y financieros.

154. A partir de la información y resultados del análisis descrito en los puntos anteriores, la Secretaría concluyó que el volumen potencial de las importaciones originarias de China, así como el nivel de precios al que concurrirían al mercado mexicano en el periodo proyectado, constituyen elementos objetivos que permiten establecer la probabilidad fundada de que, ante la eliminación de la cuota compensatoria, la rama de producción nacional de lápices registraría efectos negativos sobre los indicadores económicos y financieros relevantes, lo que daría lugar a la continuación o repetición del daño.

6. Mercado internacional y potencial exportador de China

a. Mercado internacional

155. Para describir las características del mercado internacional del producto objeto de examen, Dixon proporcionó como medios de prueba el artículo “The World´s Top Producers of Pencils and Crayons” disponible en https://www.worldatlas.com/articles/the-world-s-top-producers-of-pencils-and-crayons.html; el reporte “Pencils and Crayons” obtenido de la página de Internet https://oec.world/en/profile/hs/pencils-and-crayons del “The Observatory of Economic Complexity (OEC)”; y estadísticas del mercado internacional del “Global Trade Atlas” de la consultora sobre inteligencia de mercados “S&P Global”.

156. Con base en la información anterior, Dixon indicó que los principales países productores de lápices son China, Alemania, Brasil, Indonesia y México, los principales importadores y consumidores son los Estados Unidos, Alemania, Francia, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte así como Italia, y los principales exportadores son China, Alemania, Brasil, Vietnam e Indonesia.

157. Por su parte, la Secretaría obtuvo las estadísticas internacionales del producto objeto de examen de United Nations Commodity Trade Statistics Database, en adelante UN Comtrade, correspondientes a la subpartida arancelaria 9609.10 y observó que la unidad de medida en que se reportan es el kilogramo, mientras que la unidad de la TIGIE es la pieza. Por lo anterior, se requirió a Dixon un factor de conversión de kilogramos a piezas a fin de poder analizar dicha información. En respuesta, Dixon proporcionó la metodología y hoja de cálculo para estimar el factor de conversión solicitado.

158. De acuerdo con la información anterior, la Secretaría aplicó el factor de conversión a las estadísticas de UN Comtrade correspondientes a la subpartida 9609.10 que incluyen al producto objeto de examen, a partir de lo cual observó lo siguiente:

a. Las exportaciones mundiales aumentaron 15% en el periodo analizado. Los principales países exportadores en el periodo de examen fueron China, con una participación de 63% del total, le siguió Países Bajos con 6%, India con 5%, Brasil con 3.8%, Alemania con 3.6%, Indonesia con 2.2% y los Estados Unidos con 2%; representando en conjunto, 85.6% del total de las exportaciones mundiales.

b. Las importaciones mundiales disminuyeron 37% en el periodo analizado. Los principales países importadores en el periodo de examen fueron los Estados Unidos con una participación de 12.6% del total, seguido de Nigeria con 5.7%, Dinamarca con 5.6%, Brasil con 5.5%, Alemania con 4.2%, Tailandia con 3.3%, Reino Unido y Chile con 3.2%, respectivamente, representando en conjunto, 43.2% del total de las importaciones mundiales.

b. Potencial exportador de China

159. Para analizar el potencial exportador del producto objeto de examen, Dixon proporcionó las cifras de las exportaciones de China del “Global Trade Atlas” de S&P Global. A partir de dicha información, indicó que durante 2023 China exportó 9 mil millones de lápices, de los cuales, 23 millones se destinaron hacia México, lo que representó 0.26% del total de sus exportaciones en dicho año. Señaló que China podría multiplicar sus exportaciones a México sin comprometer el abasto tanto a su mercado interno como a otros mercados de exportación.

160. Agregó que existen elementos para considerar que el mercado mexicano es un destino real para las exportaciones procedentes de China, debido a que su economía atraviesa momentos difíciles, caracterizados principalmente por una contracción del consumo interno. Para acreditar lo anterior, proporcionó el documento “China 2024: What to Watch” del Asia Society Policy Institute / Center publicado por China Analysis, de enero 2024.

161. Por su parte, la Secretaría requirió información adicional respecto al potencial exportador de China en relación con el mercado y la producción nacional para el periodo objeto de examen, y del por qué existe la probabilidad de una desviación de las exportaciones de lápices hacia el mercado mexicano.

162. En respuesta al requerimiento, Dixon proporcionó el informe “China – Pencils and Crayons with Leads Encased in a Rigid Sheath – Market Analysis, Forecast, Size, Trends and Insights”, 2024 Edition, IndexBox. Con base en dicha información, indicó lo siguiente:

a. La industria china de lápices cuenta con dimensiones enormes: en 2023 su capacidad fue suficiente para fabricar 49.4 miles de millones de piezas, de los cuales fabricó 37.1 miles de millones de piezas ocupando el 75.1% de la capacidad instalada, el 24.9% restante hubiera sido equivalente para fabricar 12.3 miles de millones de piezas.

b. La capacidad libre exportadora de China en 2023 representó 17.9 veces el CNA del mercado mexicano de lápices y 30.8 veces la producción nacional, lo que muestra la notable asimetría entre ambas industrias.

c. La importancia de las exportaciones de lápices de China no se puede subestimar, ya que de las 37.1 miles de millones de piezas que fabricó en el 2023, fueron destinadas a la exportación 22.2 miles de millones de piezas (59% del total), mientras que sus importaciones fueron mínimas, generando una balanza comercial positiva de 22 miles de millones de piezas.

d. El crecimiento del volumen de producción de lápices en China entre el 2022 y 2023 fue de 6.2%, mientras que el crecimiento del volumen de sus exportaciones en el mismo periodo fue de 9.5%, lo que representó un 53% mayor al crecimiento de la producción.

e. Entre el 2023 y el 2030, se pronostica un crecimiento de tan solo 0.5% anualmente en el mercado interno de lápices en China. Este crecimiento ralentizado, aunado a la enorme capacidad instalada libremente disponible para la fabricación de lápices, incentivará fuertemente el crecimiento de las exportaciones.

f. La capacidad instalada libremente disponible de China para la fabricación de lápices sigue incrementándose, pues entre 2022 y 2023 pasó de 34.9 a 37.1 miles de millones de piezas, lo que representó un incremento de 6.3%.

g. Las cifras anteriores muestran que China podría inundar el mercado mexicano de lápices en ausencia de la cuota compensatoria.

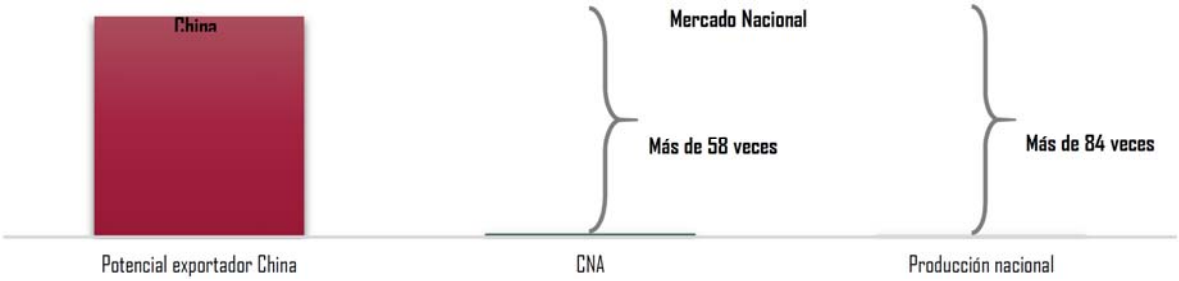
163. De acuerdo con la información que proporcionó Dixon del informe "China – Pencils and Crayons with Leads Encased in a Rigid Sheath – Market Analysis, Forecast, Size, Trends and Insights", la Secretaría observó que la industria china de lápices incrementó su capacidad instalada en 8% entre 2019 y 2023. En este último año creció 7%, alcanzando 49.4 miles de millones de piezas, volumen que representó más de 47 veces la capacidad instalada nacional en el periodo de examen. En cuanto a la utilización de dicha capacidad, se observó que, en 2023 China utilizó en promedio el 75%. De esta manera, tanto los niveles de utilización de la capacidad instalada, como su excedente de producción indican que podría destinar un volumen importante de exportaciones del producto objeto de examen al mercado mexicano en caso de que se elimine la cuota compensatoria.

164. Los resultados anteriores indican que la industria fabricante de lápices de China cuenta con un potencial exportador y una capacidad libremente disponible considerables, en relación con el tamaño de la producción y el mercado nacional del producto similar:

a. El potencial exportador (capacidad instalada menos consumo) tuvo un crecimiento de 10% entre 2019 y 2023, al pasar de 31.1 miles de millones de piezas en 2019 a 34.4 en 2023; este último volumen fue equivalente a más de 58 y 84 veces el tamaño del CNA y de la producción nacional en el periodo de examen, respectivamente.

b. La capacidad libremente disponible (capacidad instalada menos producción) creció 19% entre 2019 y 2023; en este último año fue de 12.3 miles de millones de piezas, volumen que representó más de 20 veces el CNA y más de 29 veces el tamaño de la producción nacional de lápices en el periodo de examen.

Potencial exportador de China *versus* mercado nacional de lápices en el periodo de examen (miles de millones de piezas)



Fuente: China – Pencils and Crayons with Leads Encased in a Rigid Sheath – Market Analysis, Forecast, Size, Trends and Insight, Dixon y SIC-M.

165. Por su parte, las empresas Newell Brands y Newell Rubbermaid indicaron que China posee un potencial exportador de 17.9 veces el CNA y 30.8 veces la producción nacional de México, lo que sugiere una capacidad para inundar el mercado mexicano si se elimina la cuota compensatoria.

166. Respecto del perfil exportador de China, la Secretaría observó que, de acuerdo con los datos de exportaciones de UN Comtrade, correspondiente a la subpartida 9609.10, por donde ingresa el producto objeto de examen, registraron un crecimiento de 16% entre 2019 y 2023: pasaron de 26.3 miles de millones de piezas en 2019 a 30.6 miles de millones de piezas en 2023; este último volumen representó más de 53 veces el CNA y más de 76 veces la producción nacional del periodo de examen. Destaca que, de acuerdo con lo señalado en el punto 158 de la presente Resolución, China se posicionó como el principal país exportador a nivel mundial en el periodo objeto de examen.

167. Dixon añadió que en los últimos años se confirmaron medidas compensatorias contra los lápices originarios de China en terceros mercados de exportación, tales como Pakistán, los Estados Unidos y Brasil. Señaló que ello pone en evidencia la afectación que la industria de cualquier país puede tener por la importación de lápices chinos, y permite presumir que los exportadores tendrían un incentivo para colocar sus exportaciones en otros países, como sería el mercado mexicano. Para acreditar la aplicación de medidas compensatorias por parte de dichos países, Dixon proporcionó el informe de la Organización Mundial del Comercio sobre medidas comerciales, obtenido de https://trade-remedies.wto.org/es/antidumping/measures y el informe sobre la continuación de la medida aplicada por los Estados Unidos de acuerdo con https://www.federalregister.gov/documents/2023/03/14/2023-05169/certain-cased-pencils-from-the-peoples-republic-of-china-continuation-of-antidumping-duty-order.

168. Con base en los resultados del análisis de la información descrita en los puntos anteriores, la Secretaría concluyó que la industria china fabricante de lápices cuenta con un potencial exportador y una capacidad libremente disponible superiores a la producción nacional y el tamaño del mercado mexicano del producto similar. Lo anterior, aunado a los bajos precios a los que concurrirían las importaciones examinadas por las condiciones de *dumping* en que ingresarían al mercado nacional, constituyen elementos suficientes para determinar que, la eliminación de la cuota compensatoria, incentivaría el incremento de las importaciones de lápices de China al mercado mexicano en volúmenes significativos, lo que daría lugar a la repetición del daño a la rama de producción nacional.

G. Conclusiones

169. Con base en los resultados del análisis de los argumentos y las pruebas descritas en la presente Resolución, la Secretaría concluyó que existen elementos suficientes para determinar que la eliminación de la cuota compensatoria a las importaciones de lápices originarias de China, daría lugar a la continuación del *dumping* y del daño a la rama de producción nacional. Entre los elementos que llevaron a esta conclusión, sin que sean limitativos de aspectos que se señalaron a lo largo de la presente Resolución, se encuentran los siguientes:

a. Existen elementos suficientes para sustentar que de eliminarse la cuota compensatoria continuaría el *dumping* en las exportaciones a México de lápices originarias de China.

b. No obstante que en el periodo analizado la aplicación de la cuota compensatoria desincentivó la concurrencia de importaciones de lápices originarias de China en condiciones de discriminación de precios al mercado nacional, las proyecciones de estas importaciones ante la posible eliminación de la cuota compensatoria, confirman la probabilidad fundada de que estas incrementen su presencia en el mercado nacional en volúmenes que les permitirían alcanzar una participación de mercado que impactaría negativamente en el desempeño de indicadores económicos y financieros relevantes de la rama de producción nacional.

c. Existe la probabilidad fundada de que, ante la eliminación de la cuota compensatoria, las exportaciones potenciales de lápices originarias de China, puestas en el mercado nacional, concurran en niveles de precios que repercutirían de manera negativa en los precios internos, dados los niveles de subvaloración observados en el periodo analizado y en el periodo de examen que se mantendrían en el periodo proyectado, generando la demanda por nuevas importaciones.

d. La capacidad libremente disponible y el potencial exportador de que dispone China, así como el nivel de precios al que concurrirían las importaciones objeto de examen, constituyen elementos objetivos que permiten establecer la probabilidad fundada de que, ante la eliminación de la cuota compensatoria, la rama de producción nacional registraría afectaciones sobre sus indicadores económicos y financieros.

e. Entre las afectaciones más importantes a la rama de producción nacional que causaría la eliminación de la cuota compensatoria en el periodo proyectado 2024,respecto de los niveles registrados en el periodo de examen, destacan disminuciones en el volumen de producción 18%, PNOMI 66%, participación de mercado 13 puntos porcentuales, ventas al mercado interno 78%, empleo y salarios 6%, respectivamente, utilización de la capacidad instalada 7 puntos porcentuales, productividad 13%, ingresos por ventas 82%, resultados operativos 15 veces y margen operativo 309 puntos porcentuales pasando a negativo en 305.2%.

f. China dispone de una capacidad libremente disponible y un potencial de exportación de lápices objeto de examen considerablemente mayor al mercado nacional. En particular, el potencial exportador de 2023 fue superior al CNA en más de 58 veces y a la producción nacional en más de 84 veces.

g. China se mantuvo como el principal exportador de lápices, con una participación del 63% en las exportaciones totales a nivel mundial en 2023.

h. Las exportaciones de China son objeto de restricciones en algunos mercados por medidas de remedio comercial, en productos similares al objeto de examen, lo que permite presumir que China reorientaría embarques de lápices objeto de examen hacia mercados más abiertos como el mercado mexicano.

170. Por lo anteriormente expuesto y con fundamento en los artículos 11.1 y 11.3 del Acuerdo *Antidumping*, y 67, 70, fracción II y 89 F, fracción IV, literal a de la LCE, es procedente emitir la siguiente

RESOLUCIÓN

171. Se declara concluido el procedimiento administrativo de examen de vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de lápices originarias de China, independientemente del país de procedencia, que ingresan a través de la fracción arancelaria 9609.10.01 de la TIGIE o por cualquier otra.

172. Se prorroga la vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de lápices originarias de China, independientemente del país de procedencia, de 0.0299 dólares por pieza a que se refieren los puntos 1 y 2 de la presente Resolución, por cinco años más contados a partir del 27 de mayo de 2024.

173. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar la cuota compensatoria definitiva a que se refiere el punto anterior de la presente Resolución, en todo el territorio nacional.

174. De acuerdo con el artículo 66 de la LCE, los importadores que conforme a esta Resolución deban pagar la cuota compensatoria definitiva, no estarán obligados a su pago si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a China. La comprobación del origen de la mercancía se hará conforme a lo previsto en el Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, para efectos no preferenciales (antes Acuerdo por el que se establecen las Normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias), publicado en el DOF el 30 de agosto de 1994 y sus posteriores modificaciones publicadas en el mismo órgano de difusión el 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999, 30 de junio de 2000, 1 y 23 de marzo y 29 de junio, todas de 2001, 6 de septiembre de 2002, 30 de mayo de 2003, 14 de julio de 2004, 19 de mayo de 2005, 17 de julio y 16 de octubre, ambas de 2008 y 4 de febrero de 2022.

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

176. Comuníquese esta Resolución al SAT y a la Agencia Nacional de Aduanas de México para los efectos legales correspondientes.

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

178. Archívese como caso total y definitivamente concluido.

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

RESOLUCIÓN Final del procedimiento administrativo de examen de vigencia y de la revisión de oficio de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de hule polibutadieno estireno en emulsión originarias de los Estados Unidos de América, República de Corea y Japón, independientemente del país de procedencia.

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

RESOLUCIÓN FINAL DEL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO DE EXAMEN DE VIGENCIA Y DE LA REVISIÓN DE OFICIO DE LAS CUOTAS COMPENSATORIAS IMPUESTAS A LAS IMPORTACIONES DE HULE POLIBUTADIENO ESTIRENO EN EMULSIÓN ORIGINARIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, REPÚBLICA DE COREA Y JAPÓN, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAÍS DE PROCEDENCIA

Visto para resolver en la etapa final el expediente administrativo E.C. Rev. 24/23 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. Resolución final de la investigación *antidumping*

1. El 25 de enero de 2019, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, en adelante DOF, la "Resolución Final de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de hule polibutadieno estireno en emulsión originarias de los Estados Unidos de América, República de Polonia, República de Corea y Japón, independientemente del país de procedencia", en adelante Resolución Final, mediante la cual la Secretaría determinó imponer cuotas compensatorias definitivas a las importaciones definitivas y temporales de hule polibutadieno estireno en emulsión, en adelante hule SBR, que ingresan a través de las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en adelante TIGIE, o por cualquier otra, en los siguientes términos:

a. Para las importaciones originarias de los Estados Unidos de América, en adelante Estados Unidos, de 0.34075 dólares de los Estados Unidos, en adelante dólares, por kilogramo.

b. Para las importaciones originarias de la República de Corea, en adelante Corea, de 0.11378 dólares por kilogramo, excepto las exportadas por LG Chem Ltd., en adelante LG Chem.

c. Para las importaciones originarias de Japón y provenientes de Zeon Corporation y las demás exportadoras de Japón de 0.23556 dólares por kilogramo.

2. De conformidad con los puntos 245 y 331 de la Resolución Final, no se impusieron cuotas compensatorias a las importaciones originarias de Polonia.

B. Aviso sobre la vigencia de cuotas compensatorias

3. El 14 de septiembre de 2023, se publicó en el DOF el "Aviso sobre la vigencia de cuotas compensatorias", mediante el cual se comunicó a los productores nacionales y a cualquier persona que tuviera interés jurídico, que las cuotas compensatorias definitivas impuestas a los productos listados en dicho Aviso se eliminarían a partir de la fecha de vencimiento que se señaló en el mismo para cada uno, salvo que un productor nacional manifestara por escrito su interés en que se iniciara un procedimiento de examen de vigencia. El listado incluyó al hule SBR originario de los Estados Unidos, Corea y Japón objeto del presente procedimiento y señaló como último día de vigencia de las cuotas compensatorias el 26 de enero de 2024.

C. Manifestación de interés

4. El 1 y 4 de diciembre de 2023, Industrias Negromex, S.A. de C.V., en adelante Negromex, manifestó su interés en que la Secretaría iniciara el examen de vigencia de las cuotas compensatorias definitivas impuestas a las importaciones de hule SBR originarias de los Estados Unidos, Corea y Japón. Propuso como periodo de examen el comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2023.

D. Resolución de inicio del examen de vigencia y de la revisión de oficio

5. El 24 de enero de 2024, 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 las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de hule polibutadieno estireno en emulsión originarias de los Estados Unidos de América, República de Corea y Japón, independientemente del país de procedencia", en adelante Resolución de Inicio. La Secretaría fijó como periodo de examen y de la revisión el comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2023 y como periodo de análisis el comprendido del 1 de enero de 2019 al 31 de diciembre de 2023.

E. Producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio

1. Descripción general

6. El producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio es el hule SBR, cuyas composiciones de butadieno con estireno, en distintas proporciones, están dentro del rango de 22.5% a 62.5% de butadieno en peso, el cual se clasifica con las series 1500 (polímeros polimerizados en frío no extendidos), 1700 (polímeros fríos extendidos con aceite) y 1900 (alto estireno), conforme al sistema numérico del Instituto Internacional de Productos de Hule Sintético (IISRP, por las siglas en inglés de *International Institute of Synthetic Rubber Producers*). Dicha mercancía es conocida genérica y comercialmente como hule polibutadieno estireno, caucho estireno butadieno, caucho SBR o hule SBR en emulsión.

2. Características

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

a. Serie 1000: copolímeros obtenidos por copolimerización en caliente.

b. Serie 1500: copolímeros obtenidos por copolimerización en frío, cuyas propiedades dependen de la temperatura de reacción y del contenido de estireno y emulsificante. La variación de estos parámetros afecta el peso molecular y, por tanto, las propiedades de la mezcla vulcanizada.

c. Serie 1700: serie SBR 1500 extendida con aceite.

d. Series 1600 y 1800: se mezcla negro de humo con goma SBR 1500 durante la producción, mediante la incorporación de una dispersión acuosa de negro de humo con el látex de SBR previamente extendido con aceite, para obtener una mezcla maestra cercana al producto final, luego de la coagulación y secado.

e. Series 1900 o con alto contenido de estireno: hule con alto contenido de estireno usado principalmente como reforzante en la industria del calzado.

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

9. Las principales características físicas y químicas del hule SBR son la viscosidad *Mooney* y la dureza (en el caso del hule SBR serie alto estireno), así como los contenidos de estireno y aceite (en el caso del hule SBR serie 1700).

10. Tanto el hule polibutadieno estireno en solución como la barredura o desperdicio, no están incluidos en la cobertura del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, mientras que el hule SBR *off spec* o fuera de especificación sí se encuentra incluido como producto sujeto al pago de las cuotas compensatorias, debido a que, si bien puede tener algunas variaciones en ciertas características, dichas variaciones no impiden que el material se siga identificando por su grado (serie 1500, 1700 o de alto estireno), además de que tienen costos similares (al producirse bajo el mismo proceso productivo) y, en algunas aplicaciones, puede sustituir completamente al hule SBR de primera calidad.

3. Tratamiento arancelario

11. Durante el periodo de vigencia de las cuotas compensatorias el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, ingresó al mercado nacional a través de las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE.

12. Actualmente, el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio ingresa al mercado nacional a través de las fracciones arancelarias 4002.19.01 Número de Identificación Comercial, en adelante NICO, 00, 4002.19.02 NICO 00, 4002.19.03 NICO 00, y 4002.19.99 NICO 00 de la TIGIE, cuya descripción es la siguiente:

Codificación arancelaria	Descripción
Capítulo 40	Caucho y sus manufacturas
Partida 4002	Caucho sintético y caucho facticio derivado de los aceites, en formas primarias o en placas, hojas o tiras; mezclas de productos de la partida 40.01 con los de esta partida, en formas primarias o en placas, hojas o tiras.
	-Caucho estireno-butadieno (SBR); caucho estireno-butadieno carboxilado (XSBR):
Subpartida 4002.19	--Los demás.
Fracción 4002.19.01	Poli(butadieno-estireno), con un contenido reaccionado de butadieno superior o igual al 90% pero inferior o igual al 97% y de 10% a 3% respectivamente, de estireno.
NICO 00	Poli(butadieno-estireno), con un contenido reaccionado de butadieno superior o igual al 90% pero inferior o igual al 97% y de 10% a 3% respectivamente, de estireno.
Fracción 4002.19.02	Poli(butadieno-estireno), excepto lo comprendido en la fracción arancelaria 4002.19.01.
NICO 00	Poli(butadieno-estireno), excepto lo comprendido en la fracción arancelaria 4002.19.01.
Fracción 4002.19.03	Soluciones o dispersiones de poli(butadieno-estireno).
NICO 00	Soluciones o dispersiones de poli(butadieno-estireno).
Fracción 4002.19.99	Los demás.
NICO 00	Los demás.

Fuente: "Decreto por el que se expide la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación", en adelante Decreto LIGIE 2022, y "Acuerdo por el que se dan a conocer los Números de Identificación Comercial (NICO) y sus tablas de correlación", publicados en el DOF el 7 de junio y el 22 de agosto de 2022, respectivamente.

13. De acuerdo con el Decreto LIGIE 2022, las importaciones que ingresan a través de las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE se encuentran sujetas a un arancel de 7%, 9%, 10% y 5%, respectivamente, a partir del 12 de diciembre de 2022.

14. Por otra parte, el 22 de abril de 2024, se publicó en el DOF el "Decreto por el que se modifica la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación", el cual establece un arancel temporal de 35% a las importaciones que ingresan a través de las fracciones arancelarias 4002.19.02 y 4002.19.99 de la TIGIE, a partir del 23 de abril de 2024, con una vigencia de dos años.

15. La unidad de medida en la TIGIE es el kilogramo.

4. Proceso productivo

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

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

a. Se carga el monómero butadieno estireno en una emulsión preparada o en una solución de ciclohexano y se deposita en reactores de polimerización, junto con agentes activadores, modificadores, un indicador y un catalizador.

b. Al término de esta reacción, se descargan los reactores en tanques de mezclado y esta emulsión (látex) se somete a coagulación, en donde se separan el agua y los grumos de hule.

c. En el proceso de solución se recupera el solvente en varias etapas.

d. Finalmente, los grumos resultantes se secan y se comprimen para darles su forma final en pacas, para envolverse y guardarse en cajas de cartón y de madera para su distribución final.

18. El proceso productivo del hule SBR, al ser un *commodity*, es prácticamente el mismo para las series 1500, 1700 y alto estireno, ya que emplean los mismos insumos o materias primas (estireno y butadieno), y para obtener el hule SBR de la serie 1700 solo se agrega al proceso un aditivo o aceite, o bien, una mayor cantidad de estireno para fabricar el hule SBR de la serie de alto estireno.

5. Normas

19. Las normas aplicables a la fabricación y usos del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio son las siguientes: i) a nivel internacional, las normas de la Sociedad Americana para Pruebas y Materiales (ASTM, por las siglas en inglés de American Society for Testing and Materials): ASTM D1646 "*Standard Test Methods for Rubber-Viscosity*, *Stress Relaxation*, *and Pre-Vulcanization Characteristics (Mooney Viscometer)*", ASTM D5775-95(2019) "*Standard Test Method for Rubber-Determination of Bound Styrene in Styrene Butadiene Rubber by Refractive Index*", ASTM D5774 "*Standard Test Methods for Rubber-Chemical Analysis of Extractables*", y ASTM D2240 "*Standard Test Method for Rubber Property-Durometer Hardness*", y ii) a nivel nacional, la Norma Mexicana NMX-T-034-SCFI-2003 "Industria Hulera-Materias Primas-Hule Estireno Butadieno Oleoextendido-Especificaciones (cancela a la NMX-T-034-1996-SCFI)", publicada en el DOF el 23 de mayo de 2003 y, en su caso, las modificaciones normativas posteriores que apliquen al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

6. Usos y funciones

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

F. Convocatoria y notificaciones

21. Mediante la Resolución de Inicio, la Secretaría convocó a las productoras nacionales, importadoras y exportadoras del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión 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.

22. La Secretaría notificó el inicio del procedimiento de examen de vigencia y de la revisión de oficio a la productora nacional, a las importadoras y exportadoras de las que tuvo conocimiento, así como a los Gobiernos de los Estados Unidos, Corea y Japón.

G. Parte interesada compareciente

23. La parte interesada que compareció en tiempo y forma al presente procedimiento es la siguiente:

1. Productora nacional

Industrias Negromex, S.A. de C.V.
Viena No. 71, Int. 403
Col. Del Carmen Coyoacán
C.P. 04100, Ciudad de México

H. Primer periodo de ofrecimiento de pruebas

24. A solicitud de Negromex, la Secretaría otorgó una prórroga de cuatro días hábiles para que presentara su respuesta a los formularios de examen de vigencia y de revisión de cuotas compensatorias, así como los argumentos y las pruebas que a su derecho conviniera en el presente procedimiento. El plazo venció el 11 de marzo de 2024.

25. El 11 de marzo de 2024, Negromex presentó su respuesta a los formularios de examen de vigencia y de revisión de cuotas compensatorias, así como los argumentos y las pruebas que a su derecho convino, los cuales constan en el expediente administrativo y fueron considerados para la emisión de la presente Resolución.

I. Réplicas

26. El 15 de marzo de 2024, Negromex presentó sus réplicas o contra argumentaciones a la información presentada por la empresa Comercial Sofer, S.A. de C.V., en adelante Comercial Sofer, las cuales constan en el expediente administrativo. Sin embargo, no fueron consideradas, debido a lo descrito en el punto 55 de la presente Resolución.

J. Requerimientos de información

27. El 8 de marzo de 2024, la Secretaría notificó requerimiento de información a Comercial Sofer. El plazo venció el 13 de marzo de 2024.

28. El 25 de marzo de 2024, la Secretaría notificó requerimiento de información a Negromex. El plazo venció el 10 de abril de 2024.

29. El 2 de abril de 2024, la Secretaría realizó una solicitud de información al Servicio de Administración Tributaria, en adelante SAT.

1. Prórrogas

30. A solicitud de Negromex, la Secretaría otorgó una prórroga de cuatro días hábiles para presentar su respuesta al requerimiento de información. El plazo venció el 16 de abril de 2024.

2. Partes

a. Productora nacional

31. El 16 de abril de 2024, Negromex respondió al requerimiento de información referido en el punto 28 de la presente Resolución para que, entre otras cuestiones, atendiera lo siguiente:

a. En relación con el cálculo del precio de exportación y los ajustes que proporcionó para Corea y Japón:

i. Especificara a cuáles países de Asia corresponden los precios de exportación utilizados y por qué considera que son una referencia válida del precio al que ingresaría el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio a México, en caso de que se realicen importaciones de estos países.

ii. Aclarara si la serie 1502 forma parte del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio y explicara las diferencias entre las series 1500 y 1502.

iii. Estimara el precio de exportación del hule SBR originario de Corea y Japón, tomando como referencia el principal destino de la mercancía objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, en términos del volumen por cada país.

iv. Presentara la metodología para llevar las tarifas de los ajustes por conceptos de flete marítimo y terrestre al periodo de examen y de la revisión, tanto para Japón como para Corea.

v. Proporcionara las pruebas y cálculos de los ajustes por flete marítimo y terrestre que sustenten la manifestación de que un contenedor de 40 pies tiene una capacidad de carga de 18 toneladas de hule SBR.

vi. Proveyera la metodología y cálculos para realizar un ajuste por concepto de seguro.

b. En relación con el cálculo del precio de exportación y los ajustes que proporcionó para los Estados Unidos:

i. Aclarara diversas cuestiones respecto de su manifestación en cuanto a que, para conocer el tipo de producto importado, y en los casos en los que no es posible obtener la información del producto que ingresa, acude a documentos complementarios donde se cerciora del tipo de producto.

ii. Indicara qué trato le da a la información cuando persiste duda sobre el tipo de producto.

iii. Explicara la metodología de depuración de la información estadística de importación en México de hule SBR utilizada.

iv. Proporcionara las pruebas y cálculos de los ajustes por flete marítimo y terrestre que sustenten la manifestación de que un contenedor de 40 pies tiene una capacidad de carga de 18 toneladas de hule SBR.

c. En relación con el cálculo del valor normal y los ajustes que proporcionó tanto para Corea y Japón como para los Estados Unidos:

i. Proporcionara información sobre los precios del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio en los mercados internos de cada país.

ii. Explicara diversas cuestiones respecto de la información utilizada para integrar el valor reconstruido en cada país correspondiente al hule SBR serie 1500 y serie 1700.

d. Aclarara diversas cuestiones sobre la información que proporcionó de las exportaciones mundiales.

e. Expusiera diversas cuestiones sobre la metodología de identificación de las importaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

f. Proveyera información sobre los precios internacionales de los principales insumos utilizados en la producción del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

g. Justificara su argumento relativo a una recuperación del mercado nacional señalada en su respuesta al formulario de revisión.

h. En relación con los indicadores de la rama de producción nacional:

i. Explicara cómo calculó las cifras de su capacidad instalada en el periodo de análisis.

ii. Proporcionara una muestra de sus facturas de venta de hule SBR en emulsión a sus principales clientes.

iii. Presentara sus estados financieros dictaminados por un auditor independiente para el ejercicio terminado en 2023.

iv. Expusiera la razonabilidad de presentar ciertas cifras de inventarios de mercancía en proceso en 2019 y en 2020.

v. Exhibiera un estado de costos y gastos unitarios para el periodo de análisis, así como la proyección de estos para 2024 y 2025.

i. Respecto del potencial exportador de las industrias de los Estados Unidos, Corea y Japón, justificara por qué sería razonable suponer que en caso de que las cuotas compensatorias fueran eliminadas, ingresarían exportaciones de hule SBR en emulsión al mercado mexicano, originarias de dichos países, en los volúmenes proyectados que estimó.

j. Aclarara diversos aspectos sobre las proyecciones de las importaciones, de los precios, y de los indicadores de la rama de producción nacional.

3. No partes

32. El 13 de marzo de 2024, Comercial Sofer presentó su respuesta al requerimiento que le formuló la Secretaría para que aclarara el carácter con el cual compareció al presente procedimiento, información que no fue tomada en cuenta, debido a lo señalado en el punto 55 de la presente Resolución.

33. El 18 de abril de 2024, el SAT presentó la información solicitada por la Secretaría, relativa a los pedimentos de las operaciones de importación del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio —considerando las facturas y documentación anexa—, realizadas durante el periodo de examen y de la revisión.

K. Otras comparecencias

34. El 4 de marzo de 2024, Comercial Sofer presentó los argumentos y pruebas que a su derecho convino, los cuales no fueron tomados en cuenta, por lo señalado en el punto 55 de presente Resolución.

35. El 15 de marzo de 2024, compareció Crepé del Bajío, S.A. de C.V., en adelante Crepé del Bajío, para manifestar que no realizó importaciones de los Estados Unidos, Corea y Japón durante el periodo de examen y de la revisión. Especificó que únicamente realizó importaciones de hule SBR originarias de la Republica de Polonia durante el periodo de análisis, información que no fue tomada en cuenta, debido a lo señalado en el punto 56 de la presente Resolución.

L. Resolución preliminar de la revisión de oficio

36. El 14 de junio de 2024, la Secretaría publicó en el DOF la “Resolución preliminar del procedimiento administrativo de la revisión de oficio de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de hule polibutadieno estireno en emulsión originarias de los Estados Unidos de América, República de Corea y Japón, independientemente del país de procedencia”, en adelante Resolución Preliminar, mediante la cual determinó continuar con el procedimiento administrativo de revisión de oficio sin modificar las cuotas compensatorias vigentes, señaladas en el punto 1 de la presente Resolución.

37. Mediante la publicación referida en el punto anterior, la Secretaría notificó la Resolución Preliminar a Negromex, y la convocó para que presentara los argumentos y las pruebas complementarias que estimara pertinentes. El plazo venció el 12 de julio de 2024.

M. Reunión técnica de información

38. El 19 y 20 de junio de 2024, Negromex solicitó una reunión técnica de información con el objeto de conocer la metodología que la Secretaría utilizó para determinar el margen de discriminación de precios en la Resolución Preliminar. El 24 de junio de 2024, la Secretaría notificó a Negromex la celebración de la reunión técnica solicitada. La reunión se celebró el 27 de junio de 2024. La Secretaría levantó el reporte de la reunión, el cual consta en el expediente administrativo, de conformidad con el artículo 85 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en adelante RLCE.

N. Argumentos y pruebas complementarias

39. El 14 de junio de 2024, la Secretaría notificó a Negromex la apertura del segundo periodo de ofrecimiento de pruebas correspondiente al procedimiento de examen de vigencia y la convocó para presentar los argumentos y las pruebas complementarias que estimara pertinentes. El plazo venció el 24 de julio de 2024.

40. A solicitud de Negromex, la Secretaría otorgó una prórroga de cuatro días hábiles para presentar los argumentos y pruebas complementarios tanto en el examen de vigencia como en la revisión de oficio. Los plazos vencieron el 18 y 30 de julio de 2024, respectivamente.

41. El 18 y 30 de julio de 2024, Negromex presentó sus argumentos y pruebas complementarias correspondientes al procedimiento de la revisión de oficio y del examen de vigencia, respectivamente, los cuales constan en el expediente administrativo y fueron considerados para la emisión de la presente Resolución.

O. Requerimientos de información

42. El 8 y 9 de agosto de 2024, la Secretaría notificó requerimientos de información a Negromex, y a 28 empresas importadoras, respectivamente. Los plazos vencieron el 22 de agosto de 2024.

1. Prórrogas

43. A solicitud de Negromex, la Secretaría otorgó una prórroga de cuatro días hábiles para presentar su respuesta al requerimiento de información. El plazo venció el 28 de agosto de 2024.

2. Partes

a. Productora nacional

44. El 28 de agosto de 2024, Negromex respondió al requerimiento de información que la Secretaría formuló el 8 de agosto de 2024 referido en el punto 42 de la presente Resolución, para que, entre otras cuestiones, atendiera lo siguiente:

a. En relación con el cálculo del valor normal que proporcionó para Corea, Japón y los Estados Unidos:

i. Señalara cuántas empresas podrían ser fuente de los precios en el mercado interno de la mercancía objeto de examen y de la revisión de oficio.

ii. Mencionara las fuentes a las que recurrió para obtener tanto los precios como los costos en el mercado interno de cada país; identificara a las empresas consultadas por esas fuentes, y demostrara que se trata de empresas relevantes para el sector al que pertenece el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

iii. Conforme a la información que presentó, desagregara los precios y los costos específicos para cada país, explicando la metodología utilizada y presentando el soporte documental correspondiente.

iv. Explicara la metodología utilizada para estimar los costos de la serie 1700; aclarara cuáles de los precios de las materias primas y demás componentes del costo corresponden al mercado interno de Corea, Japón o los Estados Unidos, o si corresponden a Negromex, y justificara la pertinencia de utilizar las estructuras de costos y precios propuestas.

b. Explicara diversas cuestiones sobre la metodología que utilizó en la depuración de las importaciones, y realizara los cambios pertinentes en los volúmenes y valores.

c. Señalara por qué para estimar el nivel de operación anual de las industrias fabricantes de hule SBR de Corea, Japón y los Estados Unidos utilizó el mismo nivel de operación de Negromex, y justificara por qué sería razonable utilizar dicho cálculo, o bien, proporcionara otra metodología.

d. Explicara por qué considera razonable estimar los inventarios de hule SBR y la representatividad de estos en Corea, Japón y los Estados Unidos, a partir de los niveles de inventarios de la industria nacional.

e. Aclarara diversas cuestiones sobre las proyecciones que presentó.

3. No partes

45. El 20, 21 y 22 de agosto de 2024, 15 empresas importadoras presentaron su respuesta al requerimiento de información que la Secretaría formuló para que proporcionaran diversos pedimentos de importación, acompañados de sus documentos de internación, realizados entre el 1 de enero de 2019 y el 31 de diciembre de 2023.

P. Hechos esenciales

46. El 10 de septiembre de 2024, la Secretaría notificó a Negromex los hechos esenciales del procedimiento, los cuales sirvieron como base para emitir la presente Resolución, de conformidad con los artículos 6.9 y 11.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en adelante Acuerdo *Antidumping*. El 25 de septiembre de 2024, Negromex presentó argumentos a los hechos esenciales, los cuales constan en el expediente administrativo y fueron considerados para emitir la presente Resolución.

Q. Audiencia pública

47. El 3 de septiembre de 2024, la Secretaría notificó a Negromex la celebración de la audiencia pública del procedimiento.

48. El 18 de septiembre de 2024, se celebró la audiencia pública del procedimiento, la cual contó con la participación de Negromex, quien tuvo la oportunidad de exponer sus argumentos, según consta en el acta que se levantó con tal motivo, la cual constituye un documento público de eficacia probatoria plena, de conformidad con el artículo 46, fracción I de la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo, en adelante LFPCA.

R. Alegatos

49. El 25 de septiembre de 2024, Negromex presentó sus alegatos, los cuales constan en el expediente administrativo y fueron considerados para emitir la presente Resolución.

S. Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

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

CONSIDERANDOS

A. Competencia

51. La Secretaría es competente para emitir la presente Resolución conforme a los artículos 11.1, 11.2, 11.3, 11.4, 12.2 y 12.3 del Acuerdo *Antidumping*; 16 y 34, fracciones V y XXXIII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 5o., fracción VII, 59, fracción I, 68, 70, y 89 F, fracción IV de la LCE; 80, 83, fracción I, 99 y 100 del RLCE, y 1, 2, apartado A, fracción II, numeral 7, 4 y 19, fracciones I y IV del RISE.

B. Legislación aplicable

52. Para efectos de este procedimiento son aplicables el Acuerdo *Antidumping*, la LCE y el RLCE, y supletoriamente, el Código Fiscal de la Federación, el Reglamento del Código Fiscal de la Federación, la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo y el Código Federal de Procedimientos Civiles, este último, de aplicación supletoria, de conformidad con lo señalado en los artículos 5 y 130 del Código Fiscal de la Federación.

C. Protección de la información confidencial

53. La Secretaría no puede revelar públicamente la información confidencial que la parte interesada presente, ni la información confidencial de que se allegue, de conformidad con los artículos 6.5 del Acuerdo *Antidumping*, 80 de la LCE, y 152 y 158 del RLCE.

D. Derecho de defensa y debido proceso

54. La parte interesada tuvo 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. Información no aceptada

55. Mediante oficio UPCI.416.24.0929 del 14 de marzo de 2024, la Secretaría notificó a Comercial Sofer la determinación de tenerla como no parte en el presente procedimiento por falta de interés jurídico, toda vez que del análisis de la información que proporcionó, señalada en los puntos 32 y 34 de la presente Resolución, se advirtió que la mercancía que importó no corresponde al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio. El oficio referido se tiene por reproducido como si a la letra se insertara en la presente Resolución.

56. Mediante oficio UPCI.416.24.1103 del 1 de abril de 2024, la Secretaría notificó a Crepé del Bajío la determinación de tenerla como no parte en el presente procedimiento, toda vez que la información señalada en el punto 35 de la presente Resolución fue presentada de forma extemporánea. El oficio referido se tiene por reproducido como si a la letra se insertara en la presente Resolución.

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

57. En el presente procedimiento no comparecieron empresas productoras-exportadoras; importadoras del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, ni los Gobiernos de Corea, Japón y los Estados Unidos. La Secretaría realizó el análisis de *dumping* con base en la información y pruebas presentadas por la productora nacional Negromex, así como con la que ella misma se allegó, en términos de los artículos 6.8 y Anexo II, párrafos 1 y 7 del Acuerdo Antidumping, y 54, segundo párrafo, y 64, último párrafo, de la LCE.

58. Negromex señaló que de eliminarse o disminuirse las cuotas compensatorias, aunado al potencial exportador con el que cuentan los tres países, se propiciaría que el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio ingrese al mercado nacional en condiciones de discriminación de precios. Asimismo, señaló que Corea, Japón y los Estados Unidos presentan un volumen de producción superior a su consumo a lo largo del periodo de examen y de la revisión, confirmando que cuentan con el potencial suficiente para irrumpir nuevamente en el mercado nacional en volúmenes crecientes y en condiciones de discriminación de precios.

59. Negromex indicó que el 2 de agosto de 2023, se publicó en el Diario Oficial de los Estados Unidos la determinación de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, relativa a mantener los derechos *antidumping* en contra de las exportaciones del hule SBR originarias de Corea, Brasil y Polonia, después de haber llevado a cabo el examen quinquenal de la medida. Agregó que, en el caso particular de Corea, el derecho *antidumping* es de 44.30% para las empresas coreanas productoras de hule SBR en emulsión. Al respecto, presentó la determinación referida y el artículo *U.S. imposes elevated duties on imports of E-SBR from South Korea,* publicado el 17 de noviembre de 2020 por Tire Business(https://www.tirebusiness.com/news/us-imposes-elevated-duties-imports-e-sbr-south-korea?adobe_mc=MCMID%3D91196920211193374391726272747786041143%7CMCORGID%3D138FFF2554E6E7220A4C98C6%2540AdobeOrg%7CTS%3D1710167874&CSAuthResp=1%3A%3A95127%3A23%3A24%3Asuccess%3ABCFCAFD9015BDE5C47C5C26799A3D3C8).

1. Cambio de circunstancias

60. Negromex argumentó que en el periodo de la revisión no operó un cambio de circunstancias. Resaltó que, durante el periodo referido, los Estados Unidos realizaron exportaciones de hule SBR a México. En el caso de Corea y Japón, si bien no realizaron exportaciones a México, derivado de la imposición de cuotas compensatorias, no puede interpretarse como un cambio de circunstancias.

2. Precio de exportación

a. Corea y Japón

61. Negromex indicó que al no existir exportaciones a México por parte de Corea y Japón durante el periodo de examen y de la revisión, acudió al precio de exportación a terceros mercados. Para obtenerlos, solicitó información a una empresa consultora especializada. Sin embargo, señaló que no fue posible identificar el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, debido a que los precios refieren a una gran diversidad de productos.

62. En consecuencia, Negromex acudió a una segunda empresa consultora, de la cual cuenta con una suscripción, y obtuvo el precio de exportación promedio de Asia a China, toda vez que es el principal destino de exportación del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, tanto de Corea como de Japón. Al respecto, aportó los precios semanales de hule SBR, series 1500 y 1700; debido a que los precios se reportaron en renminbis, realizó la conversión a dólares con el tipo de cambio que obtuvo de la misma fuente de información.

63. La Secretaría requirió a Negromex que indicara cuáles son los países de Asia a los que refieren dichos precios y explicara por qué consideró que son una referencia válida del precio de exportación a México; aclarara si la serie 1502 forma parte del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio y explicara sus diferencias con la serie 1500, así como para que estimara el precio de exportación del hule SBR originario de Corea y Japón, tomando como referencia el principal destino del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio en términos del volumen exportado.

64. En respuesta, Negromex indicó que los precios de exportación reportados constituyen una referencia válida porque corresponden a operaciones efectivamente realizadas y son precios de Corea y Japón. Para sustentarlo, presentó una comunicación electrónica con la empresa consultora. Asimismo, explicó que de acuerdo con el IISRP (https://iisrp.com/), los copolímeros de SBR se clasifican en diferentes categorías, una de las cuales es la 1502, la cual pertenece a la serie 1500.

65. Para demostrar que China es el principal destino de las exportaciones de Corea y Japón, en términos de volumen, aportó una base de datos con información de las exportaciones de ambos países para el periodo de examen y de la revisión, que obtuvo de *Global Trade Tracker*. Señaló que los datos corresponden a una subpartida arancelaria que incluye otros productos. No obstante, aseguró que esta información constituye la mejor información de que dispone. En ese sentido, argumentó que, ante la ausencia de productores de hule SBR de Corea y Japón que hubieren exportado hule SBR a México o a otros destinos, la Secretaría debe realizar su determinación con base en la información razonable y legalmente disponible.

66. Por su parte, la Secretaría se allegó de la base de las estadísticas de importación de las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE, que integran las estadísticas del Sistema de Información Comercial de México, en adelante SIC-M, la cual se obtiene previa validación de los pedimentos aduaneros, en un marco de intercambio de información entre agentes, apoderados aduanales y la autoridad aduanera, que es revisada por el Banco de México. Con base en esta información, la Secretaría corroboró que durante el periodo de examen y de la revisión no se registraron importaciones de hule SBR originarias de Corea y Japón.

67. En el presente procedimiento no compareció ninguna empresa exportadora que aportara información relativa al precio de exportación del hule SBR de las series 1500 y 1700. Por lo anterior, la Secretaría analizó la información aportada por Negromex y corroboró que el principal destino de las exportaciones de Corea y Japón fue China, a partir de las estadísticas señaladas en el punto 65 de la presente Resolución. La Secretaría consideró que la información de precios del hule SBR de las series 1500 y 1700 que Negromex obtuvo de la empresa consultora es la que razonablemente tuvo a su alcance.

i Determinación

68. Con fundamento en el artículo 39 del RLCE, la Secretaría calculó un precio promedio de exportación para las series 1500 y 1700, a partir de la información y metodología que presentó Negromex.

ii Ajustes al precio de exportación

69. Negromex manifestó que los precios se encuentran a nivel costo, seguro y flete, en adelante CIF, por las siglas en inglés de *Cost, Insurance and Freight*. Propuso ajustarlos por términos y condiciones de venta, específicamente por los conceptos de flete terrestre y marítimo.

1) Flete terrestre

70. Negromex presentó cotizaciones de una empresa naviera alemana con actividades globales de transporte marítimo. En la cotización consideró el transporte terrestre en contenedor desde la planta hacia el puerto de Busan, en Corea y para Japón de Tokio, al puerto de Yokohama, conforme a una capacidad de carga de 18 toneladas de un contenedor de 40 pies de hule SBR.

71. La Secretaría observó que las cotizaciones no correspondieron al periodo de examen y de la revisión, por lo que requirió a Negromex que presentara la información y la metodología utilizada para llevar las tarifas a dicho periodo, así como el soporte documental que acreditara que un contenedor de 40 pies tiene una capacidad de carga de 18 toneladas de hule SBR.

72. En respuesta al requerimiento de información, aportó el Índice de Precios al Consumidor de Corea, para llevar los precios al periodo de examen y de la revisión, obtenido de la página de Internet del Servicio de Información Estadística de Corea https://kosis.kr/statHtml/statHtml.do?orgId=101&tblId=DT_1J22003&conn_path=I2&language=en; proporcionó una captura de pantalla y los cálculos para deflactar la tarifa del flete de Corea a China. En el caso de Japón, presentó el Índice de Precios al Consumidor que obtuvo de la página de Internet del Sitio Oficial de Estadísticas de Japón https://www.e-stat.go.jp/en/stat-search/files?page=1&layout=datalist&toukei=00200573&tstat=000001150147&cycle=1&tclass1=000001150149&cycle_facet=tclass1&tclass2val=0.

73. Respecto de la capacidad de carga solicitada, en su escrito de argumentos y pruebas complementarias, Negromex manifestó que solicitó a una empresa transportista la información sobre el peso de hule sintético ESBR que se puede transportar en un contenedor de 40 pies. Al respecto, presentó una comunicación electrónica enviada a la transportista y agregó que, de acuerdo con su experiencia, un contenedor de 40 pies es utilizado, generalmente, para transportar hule SBR en emulsión de las series 1500 y 1700; proporcionó las medidas exactas de dicho contenedor, detalló las medidas de la caja de cartón y de la tarima de madera utilizadas en el transporte de la mercancía, y presentó un esquema de distribución de cajas en un contenedor seco de 40 pies.

2) Flete marítimo

74. En el caso de Corea, Negromex consideró el flete marítimo de Busan, Corea a Shanghái, China, mientras que para Japón lo consideró de Yokohama, Japón a Shanghái, China. Para sustentar el ajuste, aportó cotizaciones de flete de la empresa naviera alemana referida en el punto 70 de la presente Resolución con el desglose de los conceptos incluidos en las cotizaciones.

75. Debido a que algunos de los conceptos de las cotizaciones de Corea se reportaron en won surcoreano, para realizar la conversión a dólares utilizó el tipo de cambio de la página de Internet https://www.exchangerates.org.uk/KRW-USD-spot-exchange-rates-history-2023.html. En el caso de la cotización de Japón, considerando que algunos de los conceptos se encontraban en yenes, realizó la conversión a dólares utilizando el tipo de cambio de la página de Internet https://www.exchangerates.org.uk/JPY-USD-spot-exchange-rates-history-2023.html.

76. La Secretaría observó que las cotizaciones presentadas no correspondieron al periodo de examen y de la revisión, por lo cual requirió a Negromex para que aportara la información y la metodología utilizada para llevar las tarifas a dicho periodo, así como para que proporcionara las pruebas que sustentaran que un contenedor de 40 pies tiene una capacidad de carga de 18 toneladas de hule SBR.

77. En respuesta, Negromex aportó la información del Índice de Precios al Consumidor de Corea y Japón referidos en el punto 72 de la presente Resolución y presentó dos ejemplos de operaciones reales de exportación marítima de hule SBR, serie 1502, de un contenedor de 40 pies, en los que puede observarse el número y tipo de contenedor; el peso bruto de carga que incluye producto empacado más el peso de tarima; la descripción del empaque y producto, y la cantidad de cajas de hule sintético estireno butadieno. Adicionalmente, en su escrito de argumentos y pruebas complementarias, presentó información sobre operaciones de exportación de hule SBR registradas en 2023 de una empresa ubicada en los Estados Unidos, en cuya guía de carga hacen referencia a hule SBR transportado vía marítima en una caja metálica con una cantidad neta promedio de 18 toneladas de peso.

3) Seguro de flete marítimo y terrestre

78. Debido a que Negromex afirmó que los precios se reportaron a nivel CIF, la Secretaría solicitó información para ajustar el precio de exportación por concepto de seguro de flete marítimo y terrestre. En respuesta, Negromex presentó el gasto por dicho concepto a partir de su propia información, utilizando los gastos de seguros total real anualizado de 2023.

79. La Secretaría revisó la información aportada por Negromex y confirmó que la información para calcular el ajuste por concepto de flete marítimo y terrestre correspondió a una empresa especializada en el transporte de mercancías a nivel mundial. Asimismo, consideró pertinentes los trayectos utilizados, al considerar las plantas de empresas productoras y puertos marítimos de cada país. De igual manera, determinó utilizar la información propuesta del seguro de flete terrestre y marítimo al tratarse de los gastos por seguro y ser la información que tuvo razonablemente a su alcance.

iii Determinación

80. 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 terrestre y marítimo, así como por el seguro aplicado a dichos fletes, con base en la información y metodología propuestas por Negromex.

b. Estados Unidos

81. Negromex presentó las estadísticas de importación del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, que le proporcionó la Asociación Nacional de la Industria Química, A.C., en adelante ANIQ. Para identificar las operaciones de importación correspondientes, aplicó la siguiente metodología de depuración:

a. Clasificó las operaciones de importación por productor y/o tipo de producto, y presentó matrices de competidores y los grados de hule sintético, tanto de emulsión como en solución por productor, así como ubicación de las plantas y capacidades por productor.

b. Seleccionó las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE.

c. Para verificar que el producto importado efectivamente se trata de hule SBR, consideró los rubros: i) descripción de importación; ii) país de origen; iii) importador; y iv) precio.

82. Negromex explicó que en los casos en que la descripción de las importaciones reportó el grado del producto, clasificó el producto indicando si era producto de emulsión o solución, señalando quién es el exportador. Si la descripción de las importaciones no incluyó el grado, consideró la descripción del producto, país de origen, rango de precios y segmento al que se dirige el importador para determinar el tipo de hule importado, y que la matriz de competidores, al contener la información de la ubicación de plantas productoras a nivel global, le permitía saber si existen uno o varios productores en el país de origen que indica la importación.

83. Negromex señaló que con la descripción de importación, país de origen, importador y precio se puede conocer el tipo de producto importado. Sin embargo, hay casos en los que no es posible debido a que los datos contenidos no son claros; en estos casos, acudió a documentos complementarios para cerciorarse del tipo de producto, como fichas técnicas, entre otros.

84. La Secretaría requirió a Negromex que explicara detalladamente los criterios utilizados en la metodología de depuración, a partir de la base de datos sin depurar, de tal manera que la autoridad estuviera en posibilidades de replicar el cálculo, así como que identificara en la base de datos cada una de las operaciones en las que el precio de la transacción fue el criterio para determinar que se trata del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio. En respuesta, Negromex presentó cada uno de los pasos que siguió para la depuración de la base de datos. Sin embargo, no desarrolló cada uno de ellos en la base de datos sin depurar.

85. En su escrito de argumentos y pruebas complementarias, Negromex describió los pasos que siguió en su depuración y señaló que identificó operaciones cuya serie no pudo segregarse debido a que consideran tanto a la serie 1500 como a la 1700, por lo que las consideró como combinadas a la serie 1700, sin dar mayores explicaciones o pruebas al respecto.

86. Por su parte, la Secretaría se allegó de las estadísticas de importación de las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE, que integran las estadísticas del SIC-M, las cuales, además del volumen y valor, incluyen la descripción del producto importado en cada operación. La información permitió identificar que se registraron importaciones de hule SBR originarias de los Estados Unidos durante el periodo de examen y de la revisión.

87. En el presente procedimiento no compareció ninguna empresa exportadora de los Estados Unidos que aportara información relativa al precio de exportación del hule SBR de las series 1500 y 1700. Por lo anterior, la Secretaría analizó la propuesta de Negromex y replicó la metodología de identificación del producto propuesta, observando que los criterios utilizados no permitieron identificar el hule SBR de las series 1500 y 1700, salvo en los casos en que la descripción indicaba la serie. Respecto del criterio de identificación del producto a partir del precio, la Secretaría no lo consideró procedente, al ser el precio la variable a analizar y que a su vez estaría afectada por la práctica de *dumping*, por lo que no es un elemento que permitiría la identificación del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

88. Con la finalidad de allegarse de mayores elementos de prueba en la identificación del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, la Secretaría solicitó a diversas importadoras los pedimentos de sus operaciones de importación y su documentación anexa. No obstante, no todas las importadoras a las que se les realizó el requerimiento de información presentaron respuesta, tal como se indica en los puntos 42 y 45 de la presente Resolución. Sin embargo, aun con las respuestas a los requerimientos de información obtenidas, no se contó con la información suficiente que permitiera la identificación del producto. De igual manera, la Secretaría observó operaciones en las que no fue posible diferenciar el precio por serie 1500 y 1700. En consecuencia, ante la falta del detalle necesario en información respecto a las importaciones, la Secretaría identificó un volumen de importación bajo, en relación con el volumen total importado de los Estados Unidos que ingresó por las fracciones señaladas en el punto 86 de la presente Resolución.

i Determinación

89. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado para las series 1500 y 1700, a partir de la información y la metodología que presentó Negromex (con las particularidades descritas anteriormente), así como de la información de la que se allegó la Secretaría.

ii Ajuste al precio de exportación

90. Negromex propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, específicamente, por concepto de flete terrestre.

1) Flete terrestre

91. Negromex presentó una cotización de una empresa transportista ubicada en los Estados Unidos para acreditar el flete terrestre de Port Neches, Texas a Nuevo Laredo, Tamaulipas. Para acreditar la capacidad, incluyó un diagrama de un contenedor de 40 pies.

92. En sus argumentos y pruebas complementarias, Negromex aseguró que para transporte terrestre y manejo de hule SBR de las series 1500 y 1700 utilizó empaques de cartón, los cuales son montados sobre una tarima de madera, y especificó el peso bruto y neto de las cargas. Detalló las medidas de la caja de cartón y de la tarima de madera explicando la forma en que se acomodan dentro de la caja seca de 40 pies. Adicionalmente, presentó documentos que amparan operaciones de exportación de los Estados Unidos a México y afirmó que esas operaciones fueron realizadas por productores en los Estados Unidos y recibidas en México por lo que se trata de operaciones reales.

93. La Secretaría evaluó la información proporcionada por Negromex y confirmó que la cotización correspondió a una empresa transportista ubicada en los Estados Unidos y que los documentos presentados amparan operaciones reales de exportación realizadas por productores en ese país. Asimismo, consideró pertinente la capacidad de transporte acreditada mediante las especificaciones del manejo del hule SBR y la disposición de los empaques en una caja seca de 40 pies.

iii Determinación

94. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 36 de LCE, y 53 y 54 de RLCE, la Secretaría ajustó el precio de exportación por concepto de flete terrestre.

3. Valor normal

a. Corea y Japón

i Precios internos

95. Negromex manifestó que solicitó los precios internos de Corea y Japón a la misma empresa consultora que le proveyó los precios de exportación. No obstante, la consultora indicó que dichos precios no estuvieron disponibles para ninguno de los mercados, motivo por el cual optó por el valor reconstruido. En la etapa preliminar, la Secretaría requirió a Negromex que proporcionara la información de los precios internos del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio. En respuesta, Negromex reiteró que la empresa consultora manifestó que no pudo obtener los precios internos y solo tuvo disponibles los valores reconstruidos del hule SBR de la serie 1500 en los Estados Unidos y en la región de Asia, por lo que propuso la utilización del valor reconstruido.

96. No obstante, como se mencionó en el punto 71 de la Resolución Preliminar, la Secretaría observó que Negromex no realizó el descarte de los precios internos de Corea y Japón. Es decir, no demostró que los precios internos de Corea y Japón no fueran objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales o que no permitieran una comparación válida.

97. En la etapa final, Negromex reiteró que no contó con fuentes de consulta para obtener los precios internos de hule SBR en los mercados de Corea y Japón. Al respecto, señaló que recurrió a tres consultoras para obtener los precios del mercado doméstico de Corea y Japón, las cuales no contaron con información de los precios internos. Para acreditar su afirmación, presentó capturas de pantalla de las comunicaciones electrónicas sostenidas con distintas consultoras para demostrar que ninguna de ellas contó con información de precios internos del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio de cada uno de los países. De esta forma, Negromex reiteró que, ante la ausencia de referencias de precios en esos mercados, sugería como propuesta la opción de valor reconstruido.

98. Sin embargo, Negromex manifestó que una empresa consultora, le proporcionó los precios de hule SBR de las series 1500 y 1700 de la región de Asia, la cual se reportó de manera mensual para el año 2023. A partir de esa información, estimó el precio para cada una de las series.

99. Respecto de la empresa consultora señaló que se trata de una empresa proveedora líder de información sobre el mercado global en toda la industria petroquímica, que ofrece integración de datos, evaluaciones de mercado y servicios de modelado avanzado en los principales sectores de la industria y precios de los principales productos.

100. Reiteró que únicamente accedió a precios de hule SBR que obtuvo de una empresa consultora y aclaró que no solo incluyen referencias de productores de la región del Noreste de Asia, sino también incluyen entrevistas a consumidores, convertidores, comerciantes, distribuidores, *brokers* y revendedores, para asegurar que el precio sea un reflejo de transacciones realizadas en el mercado. Para sustentarlo, proporcionó la metodología de descarga de la información utilizada por la empresa consultora y reiteró que consultó tres fuentes de información para obtener los precios del mercado doméstico en Corea y Japón, las cuales no contaron con información de precios internos de dichos países.

101. Negromex manifestó que comparó los precios internos de las series 1500 y 1700 de la región de Asia con los costos de producción y gastos generales señalados en los puntos 107 al 111 de la presente Resolución, y afirmó que los precios internos del hule SBR, no están determinados en el curso de operaciones comerciales normales y que, por lo tanto, es procedente el valor reconstruido.

102. En el presente procedimiento, no compareció ninguna empresa productora exportadora de Corea o Japón que aportara la información relativa al valor normal del hule SBR de las series 1500 y 1700. La Secretaría revisó la información aportada por Negromex respecto de las solicitudes de información de precios realizadas a diversas empresas consultoras y confirmó que la empresa realizó un esfuerzo para allegarse de los datos. La Secretaría revisó la información de precios de las series 1500 y 1700; los comparó con los costos de producción y gastos generales que aportó Negromex, y observó que los precios internos de las series 1500 y 1700 no cubrieron los costos totales de producción, por lo que la Secretaría analizó la propuesta de valor reconstruido.

ii Determinación

103. Con fundamento en el artículo 31 de la LCE, la Secretaría descartó utilizar los precios internos para el cálculo del valor normal del hule SBR para Corea y Japón.

iii Ajustes al valor normal

104. Negromex indicó que los precios internos se reportaron a nivel costo y flete, por lo que propuso ajustar los precios internos por términos y condiciones de venta, específicamente, por concepto de flete terrestre.

1) Flete terrestre

105. Para el ajuste por flete interno en Corea y Japón, Negromex utilizó la información y pruebas señaladas en los puntos 70 al 73 de la presente Resolución.

iv Determinación

106. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el precio interno por concepto de flete terrestre.

v Valor reconstruido

107. Negromex indicó que proporcionó los costos de producción de la serie 1500 para la región de Asia, de la cual forman parte Corea y Japón. Acotó que en la región prevalece una compatibilidad en los procesos de producción y en las estructuras de costos de los países que son parte de la zona. Para la información de costos de producción, consideró una estructura de costos con las proporciones y valores de los principales insumos como el butadieno, estireno, otros componentes químicos y catalizadores. Asimismo, consideró costos de la energía eléctrica, combustibles, mano de obra, gastos generales, gastos de venta y administración. Aclaró que no contó con los costos de producción de la serie 1700, por lo que, para estimar los costos de esa serie, utilizó la estructura de costos de producción para la serie 1500 e información de su propia empresa. Proporcionó copia de impresiones de pantalla de su sistema SAP con los precios unitarios de los principales insumos, químicos, mano de obra y gastos indirectos de fabricación.

108. En la etapa final, la Secretaría solicitó a Negromex que mencionara todas las fuentes consultadas a las que recurrió para obtener los costos de Corea y Japón; que demostrara que los costos correspondían a empresas relevantes para el sector al que pertenece el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, y que proporcionara el soporte documental que respaldara su respuesta. Negromex aclaró que obtuvo los costos de Corea y Japón de una empresa consultora especializada en el mercado de la industria del hule SBR a nivel mundial. Destacó que la empresa consultora cuenta con más de 40 años de experiencia en la industria del hule sintético, y que, además, la experiencia del personal integrada con la información de la industria petroquímica, permite a la empresa tener un conocimiento profundo no solo del mercado de la industria de hule SBR, sino de sus costos, incluyendo el costo del butadieno y el estireno, las cuales son las principales materias primas.

109. Agregó que la fuente consultada no revela de qué empresas obtuvo la información relativa a los costos de producción del hule SBR al tratarse de información confidencial. En relación con la metodología utilizada para estimar los costos del hule SBR de la serie 1700, explicó que consideró el costo de las principales materias primas, como son el butadieno y el estireno, del Noreste de Asia, reportadas por la empresa consultora. Los precios del butadieno y estireno reportados por la consultora se utilizaron tanto para el valor reconstruido de Corea como de Japón.

110. En la etapa final, la Secretaría solicitó a Negromex que detallara la metodología para estimar los costos de la serie 1700. Negromex presentó una comunicación electrónica en la que la empresa consultora detalló la manera en la que calculó los conceptos que integran los gastos generales.

111. Negromex afirmó que la metodología para estimar los costos del hule SBR de la serie 1700 parte de los precios de las materias primas, el butadieno y el estireno, correspondientes al mercado de Asia, los cuales fueron proporcionados por la empresa consultora para el hule SBR de la serie 1500. Añadió que el resto de las materias primas, así como los costos de producción que se utilizaron para el valor reconstruido tanto de Corea como de Japón, correspondieron a información propia, al ser la información que tuvo razonablemente disponible. Argumentó que es pertinente utilizar su estructura de otros componentes de costos y precios, dado que su estructura de costos corresponde a un costo estándar de producción para el hule SBR de la serie 1700, que es un producto de tipo *commodity*. También aclaró que realizó modificaciones respecto al precio del producto “Hule Estireno Butadieno, FOB”, derivado del cambio de los precios del “Butadieno, SPOT” y del “Estireno, Promedio”, que cambió el “Costo Total Operativo”. De esta forma, Negromex justificó el uso de su propia información para la estructura de costos y valor reconstruido de hule SBR de la serie 1700.

112. Respecto de la metodología del valor reconstruido, Negromex señaló que, en el caso de la utilidad, la información de la empresa consultora reportó un margen negativo, por lo que calculó el factor de utilidad para Corea y Japón, a partir de los estados financieros de LG Chem para los meses de enero a septiembre de 2023 y de la empresa japonesa Zeon Corporation para el periodo de abril a diciembre de 2023. Dicho factor de utilidad se obtuvo por medio de dividir la utilidad antes de impuestos y el costo de ventas.

113. Debido a que no compareció ninguna empresa productora exportadora que aportara los costos de producción, gastos generales y utilidad del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, la Secretaría revisó la información y pruebas aportadas por Negromex y observó que los costos de producción y gastos generales correspondieron al hule SBR de las series 1500 y 1700. En el caso de la utilidad confirmó que correspondió a empresas de Corea y Japón, e identificó que la información provino de una empresa consultora especializada y de Negromex. En el presente caso, la Secretaría consideró que tal información fue la que Negromex tuvo razonablemente a su alcance.

vi Determinación

114. Con fundamento en los artículos 2.2 del Acuerdo *Antidumping*, 31, fracción II de la LCE, y 46 del RLCE, la Secretaría calculó para Corea y Japón el valor reconstruido del hule SBR de las series 1500 y 1700.

b. Estados Unidos

i Precios internos

115. Negromex señaló que solicitó información respecto a los precios internos de los Estados Unidos a una consultora. Sin embargo, esta indicó que no contaba con dicha información. Por lo anterior, propuso calcular el valor normal utilizando la metodología de valor reconstruido. No obstante, en la etapa final manifestó que otra empresa consultora le proporcionó precios internos del hule SBR de las series 1500 y 1700 del mercado de los Estados Unidos. Los precios reportados se dieron a nivel libre a bordo.

116. Al respecto, la Secretaría solicitó a Negromex que indicara las fuentes a las que recurrió para obtener los precios en el mercado interno. En respuesta, Negromex señaló que únicamente recurrió a una empresa consultora, la cual, por su importancia, es considerada una fuente de información válida, destacando que esta empresa consultora fue la misma que proporcionó la información para el caso de Corea y Japón. Además, señaló que la metodología utilizada por la consultora incluye entrevistas a productores de hule SBR, consumidores, comerciantes, distribuidores y revendedores, lo que permite asegurar que los precios obtenidos son un reflejo de transacciones acordadas por las contrapartes para la entrega física del producto.

117. Asimismo, Negromex manifestó que comparó los costos de producción y gastos generales con los precios internos de los Estados Unidos y argumentó que en el caso de la serie 1700 los precios fueron inferiores a los costos y gastos estimados para esa serie, los cuales se señalan en los puntos 124 al 128 de la presente Resolución. Por lo anterior, propuso estimar el valor normal con base en el valor reconstruido.

118. Al igual que para Corea y Japón, no compareció ninguna empresa productora exportadora que proporcionara precios en el mercado interno de los Estados Unidos, por lo que la Secretaría revisó las pruebas aportadas por Negromex e identificó que se trata de información del hule SBR de las series 1500 y 1700 del mercado de los Estados Unidos. También comparó los costos de producción y los gastos generales y confirmó que los precios de la serie 1700 fueron inferiores al costo total de producción, por lo que la Secretaría analizó la propuesta de valor reconstruido.

ii Determinación

119. Con fundamento en el artículo 31 de la LCE, la Secretaría calculó el valor normal del hule SBR de la serie 1500 conforme a los precios internos en los Estados Unidos.

iii Ajuste al valor normal

120. Negromex propuso ajustar los precios internos por términos y condiciones de venta, específicamente, por concepto de flete terrestre.

1) Flete terrestre

121. En sus argumentos y pruebas complementarias, Negromex manifestó que ajustó los precios internos de los Estados Unidos por concepto de flete terrestre, el cual obtuvo de una cotización realizada por una empresa transportista, ubicada en los Estados Unidos. Afirmó que en su estimación del ajuste utilizó la capacidad del contenedor que emplea en sus operaciones de exportación de hule SBR a diferentes destinos. Para acreditar la capacidad, incluyó un diagrama de un contenedor de 40 pies.

122. La Secretaría revisó la información aportada por Negromex y confirmó que la cotización presentada correspondió a una empresa transportista ubicada en los Estados Unidos y que la estimación del ajuste se realizó utilizando la capacidad del contenedor de 40 pies. Asimismo, consideró pertinente el diagrama proporcionado para acreditar dicha capacidad.

iv Determinación

123. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 36 de LCE, 53 y 54 de RLCE, la Secretaría ajustó el precio interno por concepto de flete terrestre.

v Valor reconstruido

124. Negromex presentó los costos de producción del hule SBR de la serie 1500 correspondientes a los Estados Unidos, los cuales obtuvo de una empresa consultora. Para la serie 1700 señaló que la empresa consultora no le proporcionó la información solicitada por lo que estimó dichos costos a partir la estructura de costos de producción para la serie 1500, así como de información propia. Para la información de costos de producción consideró una estructura de costos con las proporciones y valores de los principales insumos como butadieno, estireno, otros componentes químicos y catalizadores. Asimismo, consideró costos de la energía eléctrica, combustibles, mano de obra, gastos generales, gastos de venta y administración, así como un margen de utilidad.

125. En la etapa final, la Secretaría requirió a Negromex que aclarara si los costos de producción, gastos generales y utilidad correspondieron a los Estados Unidos o a la región de Norteamérica, a lo que Negromex respondió que la información se reportó únicamente para los Estados Unidos. Añadió que fue la información y pruebas legalmente disponibles que obtuvo de una empresa consultora confiable, profesional y especializada en el mercado de la industria del hule SBR a nivel mundial y particularmente en el mercado de los Estados Unidos.

126. Además, la Secretaría requirió a Negromex una justificación respecto a la validez de usar la estructura de costos presentada y si dicha información corresponde a una empresa relevante del mercado de los Estados Unidos. Cabe señalar que al no contar con los costos de producción y gastos generales de hule SBR en los Estados Unidos, Negromex recurrió a la información y pruebas razonables y legalmente disponibles de la empresa consultora referida en el punto 108 de la presente Resolución.

127. La Secretaría requirió a la productora nacional que explicara la metodología para estimar los costos de la serie 1700 y aclarara cuáles de los precios de las materias primas y demás componentes del costo correspondían al mercado interno de los Estados Unidos y cuáles a los costos de Negromex.

128. Al respecto, Negromex precisó que en la metodología para estimar los costos de producción del hule SBR de la serie 1700, el costo de las principales materias primas, el butadieno y el estireno, correspondió al mercado interno de los Estados Unidos, reportado por la empresa consultora, mientras que para las materias primas restantes, utilizó información propia, argumentando que es pertinente utilizar la estructura de otros componentes del costo y los precios de Negromex, considerando que tales valores del hule SBR de la serie 1700 son diferentes a los de la serie 1500, y opera en una de las economías más abiertas del mundo. Manifestó que su estructura de costos corresponde a un costo estándar de producción para el hule SBR de la serie 1700, debido a que es un producto de tipo *commodity*. Aclaró que realizó modificaciones consistentes en el precio del producto "Hule Estireno Butadieno, FOB", derivado del cambio de los precios del "Butadieno, SPOT" y del "Estireno, Promedio", que redundó en un cambio en el "Costo Total Operativo". De esta forma, Negromex justificó el uso de la información de costos de Negromex para la estructura de costos y valor reconstruido de hule SBR de la serie 1700.

129. En el presente procedimiento no compareció ninguna empresa productora exportadora que aportara los costos de producción, gastos generales y utilidad del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio. Por lo anterior, la Secretaría revisó la información y pruebas aportadas por Negromex y corroboró que los costos de producción y los gastos generales correspondieron al hule SBR de las series 1500 y 1700, así como que la información provino de una empresa consultora especializada y de Negromex. Por lo anterior, la Secretaría consideró que tal información fue la que Negromex tuvo razonablemente a su alcance.

vi Determinación

130. Con fundamento en los artículos 2.2 del Acuerdo *Antidumping*, 31, fracción II de la LCE, y 46 del RLCE, la Secretaría calculó el valor normal utilizando la metodología de valor reconstruido de la serie 1700 para el hule SBR.

4. Margen de discriminación

131. Con base en los artículos 11.2 y 11.3 del Acuerdo *Antidumping*; 30, 31 y 89 F de la LCE; y 38 y 99, fracción II del RLCE, la Secretaría examinó la necesidad de mantener las cuotas compensatorias, para lo cual, como se señaló en el punto 27 de la Resolución de Inicio, llevó a cabo el presente procedimiento.

132. En este contexto, la Secretaría analizó el precio de exportación y lo comparó con el valor normal, constatando la existencia de la práctica de *dumping* en las importaciones de hule SBR para los Estados Unidos, Corea y Japón.

133. No obstante, para el caso de Corea y Japón, la Secretaría considera que no se reúnen los requisitos suficientes para modificar las cuotas compensatorias, debido a que, durante el periodo de examen y de revisión no se registraron importaciones originarias de Corea y Japón. Consecuentemente, la Secretaría no contó con elementos suficientes para concluir que el margen de *dumping* referido refleja adecuadamente el comportamiento del precio de las operaciones comerciales habituales correspondientes al mercado del hule SBR objeto de la revisión de oficio. Por lo anterior, dado que se acreditó la existencia de un margen de *dumping*, se justifica la necesidad de mantener las cuotas compensatorias, en los términos establecidos en el punto 1 de la presente Resolución.

134. Asimismo, en el caso de los Estados Unidos, la Secretaría considera que no se reúnen los requisitos suficientes para modificar la cuota compensatoria, debido a que el volumen de importación identificado fue bajo, en relación con el volumen total importado de ese país durante el periodo de examen y de revisión. En consecuencia, la Secretaría no contó con elementos suficientes para concluir que el margen de *dumping* referido refleja adecuadamente el comportamiento del precio de las operaciones comerciales habituales correspondientes al mercado del hule SBR objeto de revisión. Por lo anterior, dado que se acreditó la existencia de un margen de *dumping*, se justifica la necesidad de mantener la cuota compensatoria, en los términos establecidos en el punto 1 de la presente Resolución.

135. Consecuentemente, dado que con fundamento en los artículos señalados en el punto 131 de la presente Resolución, se acreditó la existencia de márgenes de *dumping* y con ello, la necesidad de mantener las cuotas compensatorias, la Secretaría concluye que en caso de eliminarse las cuotas referidas, la práctica de discriminación de precios en las importaciones de hule SBR originarias de los Estados Unidos, Corea y Japón continuaría o se repetiría, en términos de los artículos 11.3 del Acuerdo *Antidumping* y 89 F de la LCE.

G. Aspectos sobre la continuación o repetición del daño

136. La Secretaría analizó la información que obra en el expediente administrativo, así como la que ella misma se allegó, a fin de determinar si existen elementos para sustentar que la eliminación de las cuotas compensatorias definitivas impuestas a las importaciones de hule SBR originarias de los Estados Unidos, Corea y Japón, daría lugar a la continuación o repetición del daño a la rama de producción nacional del producto similar.

137. El análisis de los indicadores económicos y financieros comprende la información que aportó Negromex, ya que conforme al punto 144 de la presente Resolución, es representativa de la rama de producción nacional del producto similar al que es objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

138. Para realizar este análisis, la Secretaría consideró datos de los siguientes periodos, que incluye tanto el periodo analizado como el periodo de examen y de la revisión, así como a las estimaciones para dos periodos posteriores:

Periodo analizado					Periodo proyectado	Periodo proyectado
Periodo 1	**Periodo 2**	**Periodo 3**	**Periodo 4**	**Periodo 5 o periodo de examen y de la revisión**		
2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025

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

1. Rama de producción nacional y representatividad

140. Negromex manifestó que es la única productora en el país de hule SBR similar al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, lo que permite que sea considerada como la rama de producción nacional.

141. Para acreditar su carácter como única productora de hule SBR, Negromex presentó una carta de la ANIQ del 23 de noviembre de 2023, en la que es señalada como único productor nacional del producto similar al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio de 2020 a 2023. Negromex también aportó diversas facturas de venta de hule SBR correspondientes al periodo analizado y estados financieros de los años 2020 a 2022 para sustentar que se dedica a la fabricación de hule SBR en emulsión.

142. De acuerdo con la información disponible en el expediente administrativo, la Secretaría observó que durante el periodo de examen y de la revisión, la participación en la producción nacional de Negromex fue de 100%.

143. A partir del listado de operaciones de importación del SIC-M, correspondiente a las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE, la Secretaría observó que, durante el periodo analizado, Negromex realizó importaciones de hule SBR originarias de los Estados Unidos en volúmenes insignificantes, las cuales representaron menos de 2% del total de las importaciones objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

144. De acuerdo con los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo *Antidumping*, 40 y 50 de la LCE, y 60 y 61 del RLCE, y con base en la información que consta en el expediente administrativo, la Secretaría determinó que, para efectos del presente procedimiento, Negromex constituye la rama de producción nacional, ya que su producción representó el 100% de la producción nacional total en el periodo de analizado.

2. Mercado nacional

145. Negromex declaró ser la única empresa fabricante de hule SBR en México durante el periodo analizado y, en cuanto a la distribución geográfica, manifestó que sus clientes están distribuidos en distintos puntos del país.

146. La Secretaría evaluó el comportamiento del mercado nacional de hule SBR, a partir de la información que proporcionó Negromex, así como de las cifras de importación del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio que obtuvo del listado de operaciones de importación del SIC-M para el periodo analizado, las cuales fueron calculadas por la Secretaría conforme se señala en el punto 158 de la presente Resolución.

147. El Consumo Nacional Aparente, en adelante CNA, calculado como la producción nacional total, más las importaciones menos las exportaciones, disminuyó 28% en el periodo analizado, tuvo una reducción de 6% en 2020, un aumento de 22% en 2021, y mostró disminuciones de 4% en 2022 y de 34% en el periodo de examen y de la revisión. El desempeño de cada componente del CNA fue el siguiente:

a. Las importaciones totales disminuyeron 9% en el periodo analizado. Aumentaron 18% en 2020 y 4% en 2021, pero disminuyeron 5% en 2022 y 23% en el periodo de examen y de revisión.

b. Durante el periodo analizado, las importaciones totales de hule SBR fueron originarias de 14 países. En particular, en el periodo de examen y de la revisión, el principal proveedor fue los Estados Unidos con una participación de 78%, seguido de Alemania con 16% y Polonia con 4% que, en conjunto, representaron 98% del total importado.

c. La producción nacional total disminuyó 10% en 2020, creció 35% en 2021, cayó 11% en 2022 y 32% en el periodo de examen y de la revisión, de forma que registró una disminución de 26% en el periodo analizado.

d. Las exportaciones totales observaron una caída de 21% en el periodo analizado. Disminuyeron 13% en 2020, aumentaron 52% en 2021, decrecieron 20% en 2022 y 25% en el periodo de examen y de la revisión.

148. Por lo que se refiere a la producción nacional orientada al mercado interno, en adelante PNOMI, calculada como la producción nacional menos las exportaciones, tuvo un comportamiento similar al de la producción nacional, puesto que registró una disminución de 30% en el periodo analizado, disminuyó 8% en 2020, aumentó 24% en 2021, decreció 4% en 2022 y 36% en el periodo de examen y de revisión. La PNOMI disminuyó su participación de mercado tanto en el periodo analizado como en el periodo de examen y de la revisión, en 2.2 y 1.7 puntos porcentuales, respectivamente.

149. Por otra parte, Negromex indicó que existió un efecto causado por la pandemia derivada del virus SARS-CoV-2, en adelante COVID-19, y las medidas que se adoptaron para contrarrestarlo, mismas que impactaron las condiciones de la oferta y la demanda del mercado de hule SBR y del mercado de sus factores, insumos, materiales y equipos, así como su logística, tanto a nivel mundial como en el ámbito nacional. No obstante, señaló que el mercado se encuentra en una etapa de recuperación que podría frustrarse en caso de que se eliminaran o redujeran las cuotas compensatorias vigentes.

150. La Secretaría consideró que el COVID-19 tuvo un efecto que se reflejó en el mercado nacional en 2020. No obstante, requirió a Negromex justificar su argumento relativo a una recuperación del mercado nacional, señalada en su respuesta al Formulario, considerando que de acuerdo con la información que proporcionó, así como los datos resultantes de los cálculos replicados por la Secretaría, el CNA mostró una caída de 34% en el periodo de examen y de la revisión.

151. En respuesta, la productora nacional argumentó que la industria de neumáticos es uno de los principales segmentos del hule SBR y señaló que esa industria tiene perspectivas de crecimiento en los siguientes años debido a lo siguiente:

a. Incremento de capacidad instalada en México, ya que empresas como Bridgestone Firestone de México, S.A. de C. V., Industrias Michelin, S.A. de C.V., Pirelli Neumáticos de México, S.A. de C.V., así como Sailun Jinyu Group, Zhongce Rubber Group Co. Ltd. y Yokohama Tire México, S. de R.L. de C.V., estarán incrementando su capacidad de producción de neumáticos en México y construyendo nuevas plantas, gracias a un crecimiento en la producción de autos y la demanda de neumáticos del principal socio comercial: los Estados Unidos. Negromex argumentó que esta situación convierte a México en un destino atractivo, particularmente, para países productores de hule SBR con exceso de capacidad instalada, y resaltó el caso de Corea quien, además de tener gran capacidad productiva, tiene cuotas compensatorias impuestas en los Estados Unidos.

b. Un procedimiento *antidumping* por parte de la industria llantera mexicana contra las importaciones desleales de China.

152. Para acreditar lo anterior, Negromex presentó capturas de pantalla y ligas de las páginas de Internet de diversas noticias relativas a la ampliación de la capacidad instalada de diversas productoras de llantas en México que podrían generar una mayor demanda de hule SBR, (https://www.elfinanciero.com.mx/monterrey/2024/03/25/invierteyokohama-rubber-co-en-saltillo/#:~:text=Yokohama%20Rubber%20Co%20invertirá%20380,millones%20de%20llantas%20por%20año, https://puertointerior.guanajuato.gob.mx/blog/2023/12/21/sailun-y-tire-direct-invertiran-240-mdd-para-construir-nueva-planta-de-llantas-en-guanajuato/, https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Pirelli-invierte-114-mdd-para-ampliar-planta-de-Silao-20221030-0083.html, https://www.somosindustria.com/articulo/crece-e-invierte-michelin-en-guanajuato/, https://expansion.mx/empresas/2021/10/13/bridgestone-invierte-100-mdd-para-expandir-su-planta-de-cuernavaca y https://www.forbes.com.mx/goodyear-construira-planta-en-san-luis-potosi).

3. Análisis real y potencial de las importaciones

153. Negromex argumentó que durante el periodo analizado los volúmenes de exportación a México de hule SBR desde los países objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio han sido sustanciales, llegando a representar 86% de las importaciones totales en el periodo 4 y 77% en el periodo de examen y de la revisión, con una contribución de 7% y 8% del CNA en esos mismos periodos, respectivamente. Asimismo, precisó que prácticamente en todo el periodo analizado solamente se registraron importaciones originarias de los Estados Unidos y en el periodo 1 de Japón. Negromex manifestó que de eliminarse o reducirse las cuotas compensatorias vigentes aplicables a las importaciones de hule SBR originarias de Corea, los Estados Unidos y Japón, el daño a la rama de producción nacional continuaría o volvería a producirse.

154. Negromex señaló que la aplicación de las cuotas compensatorias a las importaciones de hule SBR originarias de Corea, excepto las realizadas por LG Chem, y de Japón, ha sido efectiva para contrarrestar el daño que ocasionaron en la investigación ordinaria los crecientes volúmenes de importación de hule SBR originarios de dichos países en condiciones de *dumping*, cuyos precios resultaron sustancialmente inferiores a los de la producción nacional, ocasionando una disminución en el precio al mercado interno con efectos negativos sobre los ingresos y resultados de operación de la producción nacional y con una capacidad disponible para la exportación. Los anteriores elementos respaldan la probabilidad de que, en caso de eliminarse las cuotas compensatorias, habría incentivos para reanudar dichas exportaciones al mercado mexicano. Precisó que desde 2020, las exportaciones estadounidenses al mercado mexicano retomaron niveles en volúmenes previos a la investigación e imposición de cuotas compensatorias por prácticas de discriminación de precios y han registrado niveles de subvaloración importantes e influyentes en el precio de venta al mercado interno.

155. Para analizar el comportamiento de las importaciones examinadas, así como de otros orígenes durante el periodo analizado, Negromex aportó una base de datos de la Agencia Nacional de Aduanas de México, en adelante ANAM, con las estadísticas de importación de las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE y otras 27 fracciones arancelarias, correspondientes al periodo de 2019 a 2023, que obtuvo a través de la ANIQ. Al respecto, Negromex indicó que por las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE también ingresan productos distintos al objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, por lo que realizó una depuración de la base de datos para identificar el hule SBR. Para ello, utilizó la siguiente metodología de identificación:

a. Señaló que cuenta con matrices de información de competidores que enlistan los grados de hule sintético, tanto de emulsión como solución por productor, así como la ubicación de las plantas y estimaciones de capacidades por productor, lo que permite clasificar las importaciones por productor y/o tipo de producto. Con base en lo anterior, aportó tablas de clasificación del producto identificado por conceptos que denominó: segmento, productor, “familia” de producto, grado y contratipo o producto similar al nacional.

b. En los casos que no fue posible su identificación, debido a que los datos contenidos no son claros, solicitó información complementaria a la ANIQ, como pedimentos de importación, para cerciorarse del tipo de producto e identificar los grados de hule sintético, tanto de emulsión como en solución por productor.

c. Posteriormente, seleccionó las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE.

d. Consideró la información de las operaciones de importación de los rubros: i) descripción de importación; ii) país de origen; iii) importador; y iv) precio.

156. La Secretaría requirió a la productora nacional explicar detalladamente los criterios utilizados y presentar su base de datos identificando claramente las importaciones del producto examinado y no examinado, así como los volúmenes y valores de las importaciones originarias de los Estados Unidos, Corea, Japón, y del resto de los orígenes.

157. Al respecto, Negromex proporcionó la explicación de la metodología utilizada. Adicionalmente, y a partir de las observaciones señaladas por la Secretaría en la Resolución Preliminar, como parte de sus argumentos y pruebas complementarias, explicó nuevamente su metodología de identificación de las importaciones de hule SBR, generando cambios en sus cálculos de importaciones de la etapa previa, principalmente en el volumen de importaciones de los Estados Unidos y la identificación de importaciones de 18.9 toneladas de Corea en 2021.

158. A fin de evaluar la razonabilidad de la información que presentó Negromex, la Secretaría se allegó del listado de operaciones de importación del SIC-M de las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE, correspondiente al periodo de 2019 a 2023, a partir del cual identificó, con base en su descripción, las operaciones de importación correspondientes a hule SBR para los países objeto de examen y de la revisión, así como de otros orígenes. Asimismo, descartó las operaciones con clave de documento A4, al no ser operaciones efectivamente realizadas. Adicionalmente, en la etapa final del procedimiento, con el objeto de identificar operaciones de importación que por su descripción no era posible identificar claramente como producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, la Secretaría solicitó información al SAT y realizó requerimientos de información a 28 empresas importadoras para que proporcionaran pedimentos de importación y su documentación anexa, correspondientes al periodo analizado, de las cuales, 15 empresas proporcionaron información. La Secretaría consideró la base de importaciones del SIC-M, en virtud de que la información 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 y, por lo tanto, se considera como la mejor información disponible.

159. A partir de la información anterior, y la aportada por Negromex, la Secretaría obtuvo el valor y volumen de las importaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio originarias de los Estados Unidos, Corea, Japón y del resto de los países y confirmó que, durante el periodo analizado, se registró un incremento de las importaciones de hule SBR de los países examinados y en revisión, que representaron 65% de las importaciones totales en el periodo analizado y 78% en el periodo de examen y de la revisión.

160. La Secretaría observó que las importaciones totales registraron una caída de 9% en el periodo analizado: aumentaron 18% y 4% en 2020 y 2021, respectivamente, y disminuyeron 5% en 2022 y 23% en el periodo de examen y de la revisión. Cabe destacar que, en este contexto, las importaciones acumuladas objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio incrementaron su participación en las importaciones totales en el periodo analizado en 61 puntos porcentuales, ya que pasaron de representar 17% en 2019 a una participación de 78% en el periodo de examen y de la revisión. Dicho comportamiento se explica por el crecimiento que tuvieron en el periodo analizado:

a. Las importaciones acumuladas originarias de los Estados Unidos, Corea y Japón aumentaron 3.07 veces en el periodo analizado: al crecer 4.03 veces en 2020, disminuir 9% en 2021, aumentar 31% en 2022, y caer 32% en el periodo de examen y de la revisión.

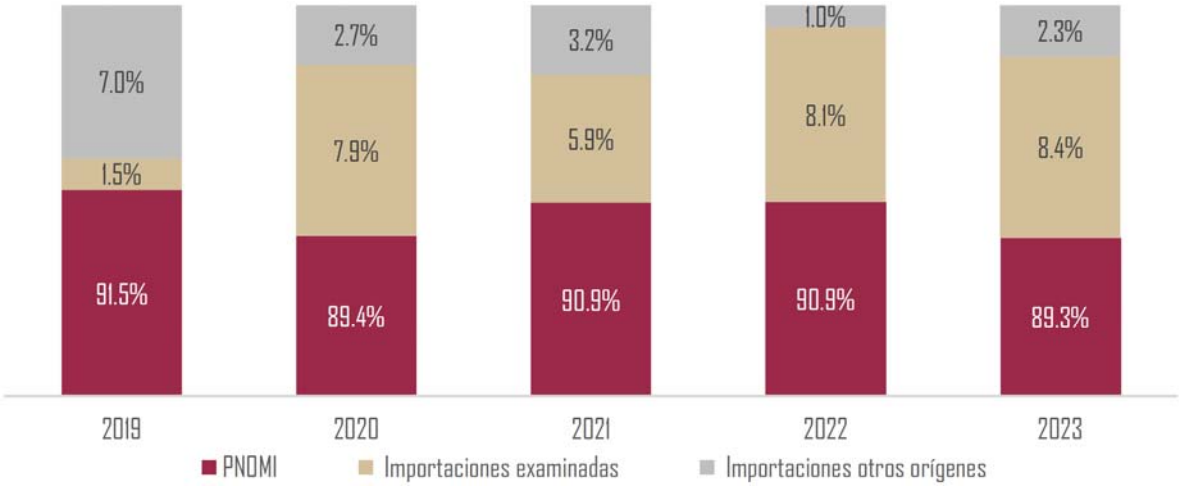
b. Las importaciones de otros orígenes tuvieron una disminución de 76% en el periodo analizado: disminuyeron 63% en 2020, aumentaron 42% en 2021, cayeron 70% en 2022, y crecieron 53% en el periodo de examen y de la revisión. Asimismo, las importaciones de otros orígenes disminuyeron su participación en las importaciones totales en el periodo analizado en 61 puntos porcentuales, al pasar de representar 83% en 2019 a 22% en el periodo de examen y de la revisión.

161. En términos de participación en el mercado nacional, medido como el CNA, la Secretaría observó que las importaciones totales aumentaron en 2.1 puntos porcentuales su participación durante el periodo analizado: pasaron de 8.5% en 2019 a 10.6% en el periodo de examen y de la revisión. En este incremento, destaca que las importaciones acumuladas originarias de los Estados Unidos, Corea y Japón aumentaron su

participación en el CNA durante el periodo analizado en 6.9 puntos porcentuales al pasar de 1.5% en 2019 a 8.4% en el periodo de examen y de la revisión aun con la existencia de las cuotas compensatorias. En contraste, las importaciones de otros orígenes disminuyeron 4.6 puntos porcentuales de participación de mercado en el periodo analizado, al pasar de 7.0% en 2019 a 2.3% en el periodo de examen y de la revisión.

162. Por su parte, la PNOMI perdió 2.2 puntos porcentuales de participación en el CNA durante el periodo analizado, al pasar de una contribución de 91.5% en 2019 a 89.3% en el periodo de examen y de la revisión.

Mercado nacional de hule SBR



Fuente: SIC-M y Negromex.

163. De acuerdo con el análisis y los resultados descritos anteriormente, la Secretaría concluyó que, aun con la aplicación de las cuotas compensatorias, las importaciones acumuladas originarias de los países objeto de examen y de la revisión, mostraron un crecimiento en términos absolutos e incrementaron su presencia en el mercado nacional durante el periodo analizado.

164. Por otra parte, Negromex señaló que en un escenario sin cuotas compensatorias, se experimentaría un crecimiento sustancial de las importaciones de hule SBR originarias de los Estados Unidos, Corea y Japón, basado en la magnitud de la capacidad disponible para la exportación que poseen de manera conjunta las industrias productoras de hule SBR de los países examinados, la cual fue y será el factor que promoverá un volumen significativo y creciente de importaciones en condiciones de discriminación de precios que afectarán los niveles de producción y ventas de la industria nacional y, con ello, también la utilización de la capacidad instalada.

165. La productora nacional señaló que las condiciones actuales de la industria de hule SBR de los países objeto de examen y de la revisión, hace cuantitativamente previsible que la cancelación de las cuotas compensatorias dé lugar a la repetición de la práctica desleal de discriminación de precios.

166. Para proyectar los efectos de las importaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio en los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional de hule SBR, Negromex presentó estimaciones para el periodo enero-diciembre de 2024 y el periodo enero-diciembre de 2025, tanto de las importaciones examinadas y en revisión como de otros orígenes, precios, así como de sus indicadores económicos y financieros. Precisó que el escenario de proyección con eliminación de cuotas compensatorias sería el correspondiente al periodo enero-diciembre 2025, ya que durante el periodo enero-diciembre de 2024 las cuotas permanecerían vigentes, dado que en este periodo no existiría una determinación final del presente procedimiento.

167. Para estimar el volumen de las importaciones objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio en el periodo proyectado (2025) en caso de eliminación de las cuotas compensatorias, Negromex estimó que aumentarían su volumen hasta alcanzar una participación en el CNA equivalente a la que tuvieron en el periodo investigado en la investigación ordinaria (17%). Para estimar el CNA y el consumo interno se basó en la tendencia lineal de dichos indicadores mediante el método de mínimos cuadrados ordinarios con datos de su comportamiento histórico de 2020 a 2023. Para estimar las importaciones de otros orígenes, primero consideró que en 2024 tendrían la misma participación que tuvieron en el CNA en el periodo de examen y de la revisión y, posteriormente, para estimar su volumen en 2025 aplicó al volumen obtenido en 2024 la tasa

media de crecimiento observada de estas importaciones de 2020 a 2023. Negromex también estimó por separado el volumen que tendrían los Estados Unidos, Corea y Japón en las importaciones examinadas y en revisión proyectadas. Para ello, tomó como base la participación que tuvo cada país en las importaciones totales en el periodo analizado durante la investigación ordinaria y la aplicó al volumen proyectado de las importaciones examinadas y en revisión.

168. La Secretaría analizó y valoró la metodología para proyectar el volumen potencial que tendrían las importaciones examinadas y en revisión en caso de eliminarse las cuotas compensatorias propuesta por Negromex y la consideró aceptable, ya que los volúmenes estimados se basaron en la participación de mercado que tuvieron las importaciones investigadas en el procedimiento ordinario, es decir, cuando no existían cuotas compensatorias, así como en el tamaño que alcanzaría el mercado nacional de acuerdo con su comportamiento histórico, a partir de su tendencia observada durante el periodo de 2020 a 2023.

169. En consecuencia, la Secretaría replicó dicha metodología en los valores y volúmenes de importación de hule SBR obtenidas del SIC-M y los indicadores económicos de la producción nacional proporcionados por Negromex para el periodo analizado.

170. Como resultado, la Secretaría observó que en el periodo proyectado 2025, en caso de eliminación de las cuotas compensatorias, las importaciones examinadas y en revisión desplazarían del mercado a la producción nacional, al incrementarse 105% con respecto del periodo de examen y de la revisión y alcanzarían una participación en el CNA de 17%. Lo anterior, reflejaría un incremento en la participación de mercado de las importaciones examinadas y en revisión en relación con el periodo de examen y de la revisión, de 8.6 puntos porcentuales. Al mismo tiempo, la PNOMI disminuiría su participación de mercado en 8.2 puntos porcentuales, al pasar de una contribución en el CNA de 89.3% en el periodo de examen y de la revisión a 81.1% en el periodo proyectado 2025.

171. Con base en la información y los resultados del análisis descritos anteriormente, la Secretaría concluyó que existen elementos suficientes para determinar que, de eliminarse las cuotas compensatorias, las importaciones de hule SBR, originarias de los Estados Unidos, Corea y Japón, concurrirían nuevamente al mercado nacional en volúmenes considerables y en condiciones de discriminación de precios, que desplazarían a la producción nacional, lo que impactaría negativamente en el desempeño de indicadores económicos y financieros relevantes de la rama de producción nacional, como se describe en los apartados siguientes.

4. Efectos reales y potenciales sobre los precios

172. Negromex manifestó que durante el periodo analizado, hubo eventos que influyeron en la formación y determinación del precio de venta al mercado interno del hule SBR. Señaló que tras la renegociación del Tratado entre los Estados Unidos de América, los Estados Unidos Mexicanos y Canadá, 2019 fue un periodo de recuperación para el precio nacional dirigido al mercado interno. Sin embargo, indicó que la disrupción ocasionada por el COVID-19 a nivel mundial en 2020, generó un descenso de 6% en la demanda nacional de hule SBR en términos de CNA, o bien, de 4% considerando el consumo interno, por lo que el precio de venta al mercado interno disminuyó 20% respecto al año anterior.

173. La productora nacional añadió que pasada la emergencia sanitaria, el consumo se recuperó 21%, trayendo un incremento de 67% en el precio de venta al mercado local, lo que también resultó en una diferencia o margen de subvaloración del precio de importación de hule SBR de origen estadounidense de 18%, iniciando un nuevo periodo de presión en el precio interno por parte de las importaciones de este origen, pues en 2022, cuando el precio de venta al mercado interno se incrementó 18%, el margen de subvaloración se sitúo en 12%, lo que generó que el volumen de importación de hule SBR estadounidense aumentara 40%. Negromex resaltó que esta secuencia de eventos hace que, durante el periodo de examen y de la revisión, se repita una subvaloración de 12% en el precio de las importaciones originarias de los Estados Unidos, a pesar de que el precio al mercado interno disminuyó 26%, lo que podría ser indicativo de la situación que enfrentaría la rama de producción nacional en caso de eliminarse las cuotas compensatorias. Asimismo, la productora nacional manifestó que el producto de origen estadounidense representó 75% de las importaciones totales en el periodo de 2020 a 2023, asentando su influencia en el resto de las importaciones que ingresan o vayan a ingresar al mercado nacional.

174. Negromex señaló que el precio de venta al mercado interno tuvo una recuperación en el periodo analizado de 15%. Sin embargo, indicó que esta recuperación no hubiera sido posible, o habría enfrentado mayores dificultades para materializarse, de no haber existido las cuotas compensatorias, que han brindado condiciones justas de comercio en el mercado mexicano.

175. La Secretaría analizó el comportamiento de los precios de hule SBR, a partir de la información que aportó Negromex, relativa al precio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional y el precio de las importaciones examinadas y en revisión, calculado con base en la estadística de importación del SIC-M. A partir de dicha información, la Secretaría observó lo siguiente:

a. Durante el periodo analizado, el precio implícito promedio de las importaciones originarias de los Estados Unidos, Corea y Japón se redujo en 13%: disminuyó 27% en el 2020, aumentó 31% en 2021, 26% en 2022 y volvió a caer 28% en el periodo de examen y de la revisión.

b. El precio implícito promedio de las importaciones de otros orígenes se incrementó 39% en el periodo analizado: disminuyó 8% en el 2020, aumentó 41% en 2021, 39% en 2022 y disminuyó 23% en el periodo de examen y de la revisión.

c. El precio promedio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional, medido en dólares, mostró un incremento de 16% en el periodo analizado: disminuyó 21% en el 2020, aumentó 67% en 2021 y 18% en 2022, y cayó 26% en el periodo de examen y de la revisión.

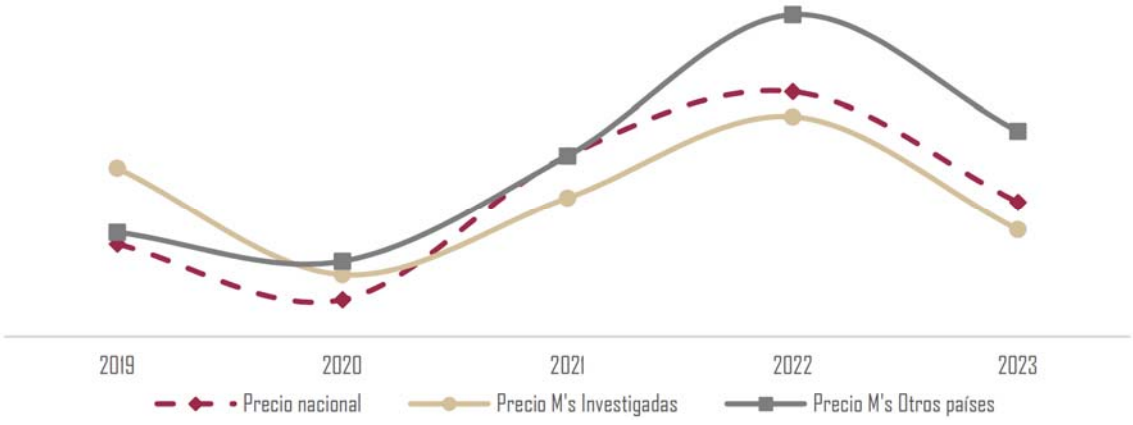
176. La Secretaría evaluó la existencia de subvaloración durante el periodo de vigencia de las cuotas compensatorias. Para ello, consideró el precio puesto en planta de las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional y lo comparó con el precio promedio que registraron las importaciones objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio del SIC-M, incluyendo el pago de arancel, derecho de trámite aduanero, gastos de agente aduanal y cuota compensatoria.

177. Al respecto, la Secretaría observó que si bien, durante los primeros dos años del periodo analizado no existió subvaloración entre el precio de las importaciones objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio respecto del precio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional en los tres últimos periodos, a pesar de la existencia de las cuotas compensatorias, se registraron márgenes de subvaloración de 12% en 2021, 6% en 2022 y 9% en 2023.

178. La Secretaría considera que la subvaloración observada y la caída del precio de las importaciones en el periodo de examen y de la revisión, explican razonablemente el incremento de las importaciones objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio alegado por la productora nacional. A esta explicación también contribuye el diferencial de precios que dichas importaciones tuvieron respecto de las importaciones de los otros orígenes, al registrar márgenes de subvaloración de entre 5% y 26% durante el periodo de 2020 a 2023.

Precios de las importaciones y del producto nacional

(Dólares/tonelada)



Subvaloración (%)	2019	2020	2021	2022	2023
Respecto del precio nacional	28	12	-12	-6	-9
Respecto del precio de otros orígenes	23	-5	-12	-20	-26

Fuente: SIC-M y Negromex.

179. De acuerdo con el análisis y los resultados descritos anteriormente, la Secretaría concluyó que, a pesar de la aplicación de las cuotas compensatorias, durante el periodo analizado las importaciones de hule SBR originarias de los Estados Unidos, Corea y Japón ingresaron con márgenes de subvaloración respecto del precio nacional y de otros orígenes, por lo que es factible que, ante la eliminación de las cuotas compensatorias, el volumen de dichas importaciones se incremente con precios inferiores a los de la rama de producción nacional.

180. Con respecto del comportamiento proyectado de los precios, Negromex argumentó que ante la eliminación de las cuotas compensatorias, el incremento del volumen de las importaciones examinadas y en revisión se verá reforzado por un contundente efecto precio, pues según sus estimaciones, en el periodo proyectado 2024, el precio de dichas importaciones tendría un margen de subvaloración con respecto del precio nacional que aumentaría de 12% en 2023 a 18% en 2024, de manera que, en el periodo proyectado 2025, el precio de la industria nacional tendría que ajustarse 14% a la baja para competir en niveles equivalentes y aun así, las importaciones examinadas y en revisión mantendrían una subvaloración de al menos 5%.

181. La productora nacional indicó que al comparar los precios de exportación al mercado mundial de los países objeto de examen y de la revisión, con información de exportaciones mundiales por la subpartida 4002.19 en la que se incluye el hule SBR de la página de Internet de Trade Map (https://www.trademap.org/), con los precios a los que han exportado al mercado mexicano en el periodo analizado, se hace evidente una segregación en el precio al que ingresan al mercado mexicano respecto del precio al que exportan al mercado global. Agregó que dicha evidencia refuerza la probabilidad de que, al eliminarse las cuotas compensatorias vigentes, se repetiría la discriminación de precios y, con ello, la continuación del daño a la industria nacional.

182. Negromex señaló que la carencia de información de precios de exportación confiable y precisa del producto y de los países objeto de examen y de la revisión, la llevó a recurrir a la mejor información disponible para estimar los precios potenciales a los que ingresarían las importaciones objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio. En consecuencia, tomó como base los precios de exportación de los países examinados y en revisión sin ajustar para 2023. Al respecto, para obtener el precio de los Estados Unidos consideró el listado de importaciones que obtuvo de la ANIQ, mientras que para Corea y Japón utilizó las estadísticas de los precios de exportación a China provenientes de Asia, de hule SBR series 1500 y 1700, que obtuvo a través de una empresa consultora que ofrece servicios especializados en el análisis de mercado químico, con la cual tiene una suscripción. La productora nacional consideró que estas referencias de precios de Corea y Japón constituyen una referencia válida en caso de que se realicen importaciones de dichos países, porque corresponden a operaciones efectivamente realizadas.

183. Considerando lo anterior, Negromex proyectó los precios a los que podrían concurrir las importaciones de hule SBR de los países objeto de examen y de la revisión y los precios que tendría el producto similar al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio en un escenario sin cuotas compensatorias en 2025, con base en estimaciones de 2024, donde considera que aún existirían las cuotas compensatorias. Para ello utilizó la siguiente metodología:

a. Para estimar los precios a los que concurrirían las importaciones originarias de los Estados Unidos en 2024, aplicó la tasa media de crecimiento de las importaciones examinadas y en revisión del periodo analizado al precio observado de los Estados Unidos en 2023. Para 2025 aplicó la tasa media de crecimiento de 2019 a 2024 al precio proyectado obtenido en 2024.

b. Para estimar los precios a los que concurrirían las importaciones de Corea y Japón en 2024, utilizó el promedio de los precios de exportación a China provenientes de Asia, de hule SBR series 1500 y 1700 de 2023 y le aplicó la tasa media de crecimiento del precio de las importaciones examinadas y en revisión del periodo analizado. Para 2025 calculó la tasa media de crecimiento de las importaciones examinadas y en revisión de 2019 a 2024, y la aplicó al precio proyectado obtenido en 2024.

c. Para estimar el precio promedio al que concurrirían las importaciones examinadas y en revisión en 2024, calculó la tasa media de crecimiento que registraron dichas importaciones en el periodo analizado y la aplicó al precio de exportación promedio de los Estados Unidos, Corea y Japón de 2023. Para 2025, aplicó al precio estimado en 2024, la tasa media de crecimiento del periodo de 2019 a 2024.

d. Para estimar los precios a los que concurrirían las importaciones de otros orígenes en 2024 y 2025, aplicó una ecuación de proyección lineal que obtuvo a través de calcular la tendencia de la correlación entre los precios de las importaciones objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio y las importaciones de otros orígenes, observada en el periodo analizado.

e. Para estimar el precio de venta al mercado interno nacional en 2024, aplicó la tasa media de crecimiento del periodo analizado al precio observado en 2023. Para 2025 aplicó una ecuación de proyección lineal que obtuvo a través de calcular la tendencia de la correlación entre los precios de las importaciones objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio y los precios internos, observada en el periodo analizado.

184. La Secretaría analizó la metodología y la información que utilizó la rama de producción nacional para estimar el precio nacional, así como el de las importaciones examinadas y en revisión, y la consideró adecuada, toda vez que refleja el comportamiento histórico de los precios tanto nacionales como de las importaciones objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, a partir de la información que estuvo razonablemente al alcance de la productora nacional, al no haber existido importaciones originarias de Corea y Japón en el periodo de examen y de revisión.

185. En consecuencia, la Secretaría analizó el comportamiento potencial que tendrían los precios de las importaciones de hule SBR replicando la metodología proporcionada por Negromex para proyectar el precio de las importaciones objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, así como el precio nacional del producto similar, en caso de eliminarse las cuotas compensatorias, a partir de la información que obtuvo del SIC-M para el precio de los Estados Unidos y la proporcionada por Negromex para los precios proyectados de Corea y Japón. Asimismo, comparó dichos precios para determinar si se registraría subvaloración en el futuro inmediato.

186. Los resultados indican que en el periodo proyectado de 2025, en caso de eliminarse las cuotas compensatorias, las importaciones examinadas y en revisión ingresarían a precios 15% menores con respecto a los registrados en el periodo de examen y de la revisión, con lo que se ubicarían 3% por debajo del precio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional y 15% por debajo en relación con el precio de las importaciones de otros orígenes. Lo anterior, sustenta que en caso de eliminarse las cuotas compensatorias, los bajos precios a los que concurrirían las importaciones examinadas y en revisión tendrían como efecto que la rama de producción nacional redujera sus precios en 20% respecto al periodo de examen y de la revisión, para poder competir con el precio de las importaciones examinadas y en revisión.

187. Con base en los resultados del análisis descrito, la Secretaría concluyó que existe la probabilidad fundada de que, en caso de eliminarse las cuotas compensatorias, las importaciones de hule SBR originarias de los Estados Unidos, Corea y Japón, concurran nuevamente al mercado nacional a precios menores que los nacionales y de otros orígenes, derivado de la práctica de *dumping* en que incurrirían, lo que incrementaría la demanda por nuevas importaciones, a niveles de precios tales y con márgenes de subvaloración, que tendría efectos negativos en los precios nacionales de venta al mercado interno y, en consecuencia, en el desempeño de indicadores económicos y financieros relevantes de la rama de producción nacional.

5. Efectos reales y potenciales sobre la rama de producción nacional

188. Negromex manifestó que de eliminarse o reducirse las cuotas compensatorias vigentes aplicables a las importaciones de hule SBR originarias de los Estados Unidos, Corea y Japón, existe la probabilidad fundada de que el daño a la rama de producción nacional continúe o se repita, dado el comportamiento negativo que registrarían sus principales indicadores económicos y financieros bajo un análisis prospectivo.

189. La Secretaría analizó el desempeño de la rama de producción nacional de hule SBR durante el periodo analizado, a partir de los indicadores económicos y financieros que proporcionó Negromex, correspondientes al hule SBR similar al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, para los periodos que conforman al periodo analizado, ya que esta empresa constituye la rama de producción nacional, tal como fue determinado en el punto 144 de la presente Resolución. Asimismo, Negromex presentó las cifras anuales de los volúmenes y valores de las ventas del hule SBR a principales clientes, realizadas en cada uno de los últimos cinco años de vigencia de las cuotas compensatorias definitivas, considerando al periodo objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, y a los cuatro periodos comparables anteriores.

190. En relación con el análisis de los beneficios operativos del producto similar por ventas en el mercado interno, la empresa productora nacional presentó sus estados de costos, ventas y utilidades para el periodo analizado, así como proyecciones de sus indicadores financieros operativos para 2024 y 2025, considerando la eliminación de las cuotas compensatorias. Además, Negromex presentó sus estados de costos y gastos, a nivel unitario en pesos por kilogramo, correspondientes al mercado interno para el periodo analizado y su proyección financiera para 2024 y 2025, sin la continuación de las cuotas compensatorias.

191. El análisis de la información financiera histórica se realizó a partir de la actualización mediante el método de cambios en el nivel general de precios, utilizando el Índice Nacional de Precios al Consumidor que determina el Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

192. En relación con las variables financieras de rendimiento sobre la inversión en activos (ROA, por las siglas en inglés de *Return On Assets*), flujo de efectivo y capacidad para reunir capital, se evaluaron a partir de los estados financieros dictaminados o internos de la empresa productora nacional, ya que consideran la producción del grupo o gama más restringido de productos que incluyen a la mercancía similar, de conformidad con lo descrito en los artículos 3.6 del Acuerdo *Antidumping* y 66 del RLCE.

193. La Secretaría solicitó a Negromex aclarar si los indicadores económicos reportados para 2023 correspondían a los 12 meses de ese año. La productora indicó que correspondían al año completo. Igualmente, se le solicitó aclarar a qué se refieren los conceptos "Nivel de operación Dynasol" y "Ventas Dynasol al mercado interno". En su respuesta, Negromex indicó que el primer concepto se refiere al nivel de producción de hule SBR de las series 1500 y 1700, y el segundo concepto hace referencia a las ventas en el mercado interno de las mismas series.

194. Para poder replicar los cálculos realizados para obtener las cifras de la capacidad instalada, la Secretaría requirió a la productora que explicara ampliamente cómo calculó dichas cifras en el periodo analizado, y proporcionara las hojas de trabajo correspondientes, en las cuales debería incluir las fórmulas y factores utilizados, así como referenciar la ruta de origen de los datos. Negromex respondió que el cálculo de la capacidad ESBR se realiza con base en la producción real de las familias ESBR dividiendo entre la disponibilidad de planta (ocupación real) y sumando la oportunidad, falta de demanda y causas externas.

195. La Secretaría requirió a Negromex proporcionar una muestra de las facturas de venta de hule SBR a sus principales clientes durante el periodo analizado. La productora aportó muestra de facturas para cada año de 2019 a 2023. Negromex señaló que, en su respuesta al formulario, reportó que había realizado importaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio durante el periodo analizado, pero al hacer una consideración de la naturaleza de esas operaciones pudo percatarse de que dichas operaciones correspondían a devoluciones o retornos de hule SBR previamente exportado, ya que no cumplieron requisitos o especificaciones, por lo cual solicitó que no se tomaran en cuenta en el análisis. Indicó que al eliminar estas operaciones tuvo que realizar nuevamente los cálculos que utilizan el volumen y valor de importación, por lo cual aportó los cálculos actualizados.

196. La Secretaría requirió a Negromex explicar cómo cálculo la productividad de su empresa. La productora presentó los datos sobre el empleo directo e indirecto, y señaló que la productividad resulta del cociente del volumen de producción entre el empleo directo.

197. Tal como se señaló en el punto 147 de la presente Resolución, el CNA registró una reducción de 28% en el periodo analizado: disminuyó 6% en 2020, creció 22% en 2021, volviendo a caer 4% en 2022 y 34% en el periodo de examen y de la revisión.

198. En este contexto, también el volumen de producción de la rama de producción nacional se redujo en 26% en el periodo analizado: disminuyó 10% en 2020, creció 35% en 2021, se redujo 11% en 2022 y 32% en el periodo de examen y de la revisión.

199. Por su parte, la PNOMI siguió un comportamiento similar a la producción pues se redujo 30% en el periodo analizado; disminuyó 8% en 2020, creció 24% en 2021, decreció 4% en 2022 y 36% en el periodo de examen y de la revisión.

200. En términos de participación de mercado, la Secretaría observó que la PNOMI perdió 2.2 puntos porcentuales de participación en el CNA durante el periodo analizado, al pasar de 91.5% en 2019 a 89.3% en el periodo de examen y de la revisión. Por su parte, las importaciones examinadas y en revisión incrementaron 6.9 puntos porcentuales su participación en el CNA durante el periodo analizado, al pasar de 1.5% en el 2019 a 8.4% en el periodo de examen y de la revisión, mientras que las de origen distinto a las que son objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio disminuyeron 4.6 puntos porcentuales su participación durante el periodo analizado, al pasar de 7.0% en el 2019 a 2.3% en el periodo de examen y de la revisión. Es decir, las importaciones objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio fueron las únicas que se beneficiaron en un contexto de reducción del mercado observado durante el periodo analizado, aun con la existencia de las cuotas compensatorias.

201. El comportamiento del volumen de producción de la rama de producción nacional se reflejó en el desempeño de sus ventas totales (al mercado interno y externo), las cuales disminuyeron 21% en el periodo analizado, cayeron 9% en el 2020, aumentaron 35% en el 2021, volvieron a caer 15% en 2022 y 24% en el periodo de examen y de la revisión.

202. La Secretaría observó que el desempeño que registraron las ventas totales de la rama de producción nacional se explica por el comportamiento que tuvieron las ventas tanto al mercado interno como de exportación, al mostrar comportamientos muy similares, considerando lo siguiente:

a. Las ventas en el mercado interno disminuyeron 21% en el periodo analizado, se redujeron 7% en 2020, aumentaron 24% en 2021, se redujeron 12% en 2022 y 22% en el periodo de examen y de la revisión.

b. Las ventas al mercado externo tuvieron una caída de 21% en el periodo analizado, disminuyeron 13% en 2020, aumentaron 52% en 2021, disminuyeron nuevamente 20% en 2022 y 25% en el periodo de examen y de la revisión.

c. En términos relativos, las ventas al mercado interno representaron, en promedio, 61% de las ventas totales y 62% de la producción de la rama de producción nacional en el periodo analizado, lo que indica que la rama de producción nacional se orienta en mayor proporción al mercado interno, en el cual compite con las importaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

203. La capacidad instalada de la rama de producción nacional para producir hule SBR, se redujo 28% en el periodo analizado: cayó 12% en 2020, aumentó 35% en 2021, disminuyó 19% en 2022 y 25% en el periodo de examen y de la revisión, lo que se reflejó en un incremento de la utilización de la capacidad instalada de 2 puntos porcentuales durante el periodo analizado, al pasar de 80% en 2019 a 82% en el periodo de examen y de la revisión, pero en este último periodo se redujo 8 puntos porcentuales con respecto a la utilización de 2022 que fue del orden de 90%.

204. Como consecuencia de la dinámica de la producción y ventas totales, los inventarios de la rama de producción nacional disminuyeron 61% en el periodo analizado: cayeron 23% tanto en 2020 como en 2021, y aumentaron 66% en 2022. Sin embargo, volvieron a reducirse 61% en el periodo de examen y de la revisión.

205. El empleo directo de la rama de producción nacional disminuyó 20% en el periodo analizado, se redujo 2% en 2020, 20% en 2021, pero creció 5% en 2022 y cayó nuevamente 2% en el periodo de examen y de revisión.

206. La productividad de la rama de producción nacional disminuyó 8% en el periodo analizado, cayó 8% en 2020, aumentó 68% en 2021, se contrajo 15% en 2022 y 31% en el periodo de examen y de la revisión.

207. La masa salarial de la rama de producción nacional, medida en moneda nacional, mostró una caída de 21% en el periodo analizado: aumentó 3% en 2020, disminuyó 0.02% en 2021, 3% en el 2022 y 20% en el periodo de examen y de la revisión.

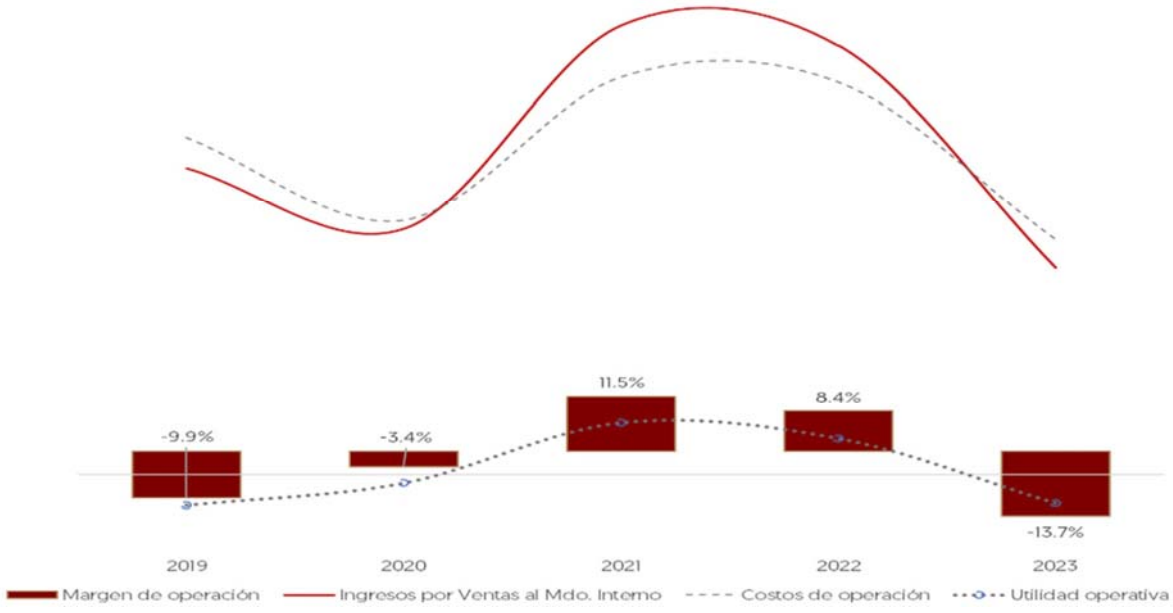
208. Como resultado del comportamiento de los volúmenes de venta en el mercado interno y de los precios nacionales, la Secretaría analizó el comportamiento de los ingresos obtenidos por ventas del producto similar en el mercado interno, y observó lo siguiente: disminución de 20% en 2020, aumento de 82% en 2021 y disminuciones de 5% en 2022 y de 52% en 2023, por lo que durante el periodo analizado, se observó una baja de 33%.

209. Los costos de operación, entendidos como la suma de los costos de venta más los gastos de operación, registraron una disminución de 25% en 2020, un aumento de 56% en 2021, y disminuciones de 1% en 2022 y de 40% en el periodo de examen y de la revisión, por lo que durante el periodo analizado los costos operativos disminuyeron 30%.

210. A partir del comportamiento de los ingresos por ventas y de los costos de operación de la mercancía similar, la Secretaría observó una disminución de 73% en la pérdida operativa en 2020, para convertirse después en beneficio operativo en 2021, al incrementar 724%. Sin embargo, este resultado operativo disminuyó 30% en 2022 y regresó a pérdida operativa en 2023 al disminuir 179%. En este sentido, durante el periodo analizado la pérdida operativa disminuyó 7%.

211. Por otra parte, el margen operativo de la producción nacional representó lo siguiente: -9.9% en 2019, -3.4% en 2020, 11.5% en 2021, 8.4% en 2022 y -13.7% en el periodo de examen y de la revisión, de tal forma que disminuyó 22.1 puntos porcentuales en el periodo de examen y de la revisión y 3.8 puntos porcentuales durante el periodo analizado. A continuación, se presenta una gráfica que muestra la evolución de los resultados operativos de la rama de producción nacional:

Estados de costos, ventas y utilidades de ventas de hule SBR en el mercado nacional



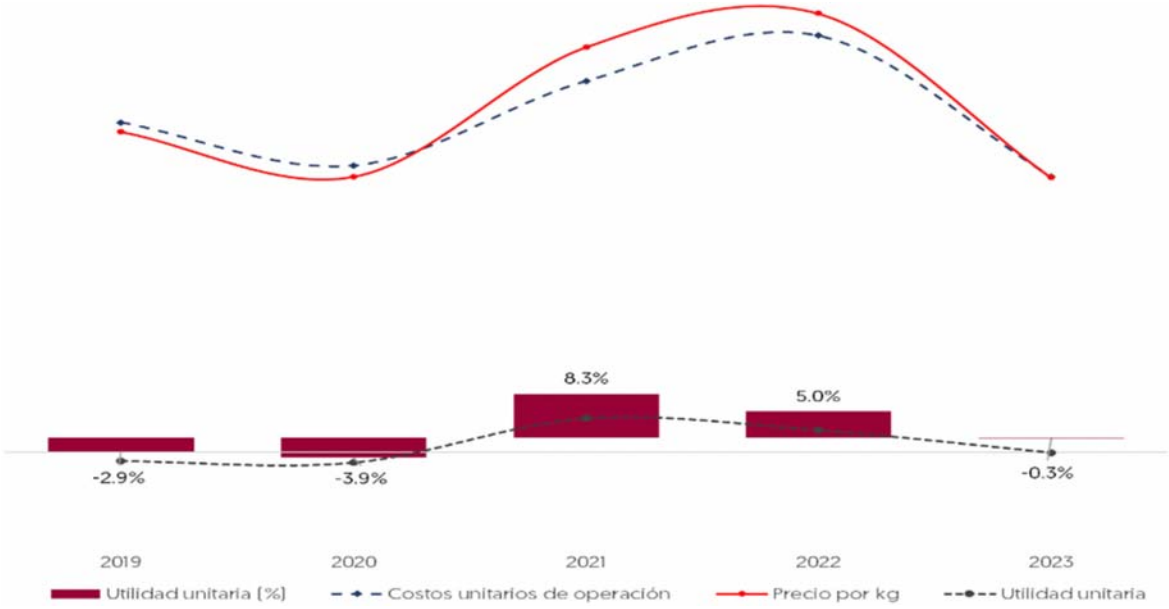
Fuente: Información presentada por Negromex.

212. Al respecto, la Secretaría observó que, a pesar de las cuotas compensatorias, estas no han favorecido al fortalecimiento de los resultados operativos y del margen de ganancia para la industria nacional de hule SBR, tanto en el periodo de examen y de la revisión como en el periodo analizado, pues incluso en 2023 reflejó una pérdida de operación de 13.7%.

213. Por otro lado, con base en los estados de costos y gastos en términos unitarios, en pesos por kilogramo, presentados por la rama de producción nacional de hule SBR, los costos de operación unitarios, entendidos como la suma de los costos de venta por kilogramo más los gastos de operación por kilogramo, registraron una disminución de 19% en 2020, incrementos de 26% en 2021 y de 12% en 2022, y una baja de 23% en el periodo de examen y de la revisión, lo que implica una disminución de 12% durante el periodo analizado. En tanto, los precios nacionales implícitos en moneda nacional (pesos reales, incluyendo la inflación, por kilogramo) disminuyeron 14% en 2020, crecieron 47% en 2021 y 8% en 2022, y bajaron 37% en 2023, de tal modo que disminuyeron 14% durante el periodo analizado.

214. En resumen, la Secretaría observó que en el periodo de examen y de la revisión, los precios promedio nacionales disminuyeron en mayor medida que la caída que tuvieron los costos operativos de la rama de producción nacional, lo que significó que la utilidad operativa unitaria disminuyera hasta convertirse en pérdida por unidad, tal como se observa en la siguiente gráfica:

Estados de costos y gastos unitarios de hule SBR en el mercado nacional



Fuente: Información presentada por Negromex.

215. La productora nacional no presentó información financiera o pruebas relacionadas a proyectos de inversión o nuevas inversiones para la producción de mercancía similar al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

216. Respecto al ROA de la rama de producción nacional, calculado a nivel operativo, reflejó valores positivos en 2021 y 2022. Sin embargo, durante todo el periodo analizado disminuyó 4 puntos porcentuales, mientras que la contribución al ROA del producto similar disminuyó 1 punto porcentual, tal como se detalla a continuación:

Índice	2019	2020	2021	2022	2023
ROA	-9%	-3%	10%	8%	-13%
Contribución al ROA de la mercancía similar	-2%	-1%	3%	2%	-3%

Fuente: Estados financieros de Negromex.

217. La Secretaría analizó el flujo de caja a nivel operativo, a partir de los estados de flujo de efectivo de Negromex para los ejercicios fiscales de 2019 a 2023, y observó un aumento de 101% durante el periodo analizado.

218. La capacidad de reunir capital de la industria nacional se analiza a través del comportamiento de los índices de solvencia, liquidez, apalancamiento y deuda calculados con información de los estados financieros de Negromex. A continuación, se muestra un resumen del comportamiento de estos indicadores durante el periodo analizado:

Capacidad para reunir capital

Índice	2019	2020	2021	2022	2023
Razón de circulante (veces)	2.32	1.98	1.89	1.91	1.89
Prueba de ácido (veces)	1.48	1.37	1.30	1.25	1.32
Apalancamiento	41%	52%	71%	70%	46%
Deuda	29%	34%	41%	41%	32%

Fuente: Estados financieros de Negromex.

219. Conforme al cuadro anterior, la Secretaría observó que la razón de circulante es aceptable, ya que guarda una relación mayor a la unidad de 2019 a 2023. En general, una relación entre los activos circulantes y los pasivos de corto plazo se considera saludable si guarda una relación de 1 a 1, o superior, ya que significa que cuenta con los recursos suficientes para hacer frente a las obligaciones inmediatas o de corto plazo. Por su parte, la prueba de ácido, que se obtiene del activo circulante menos el valor de los inventarios (resultado que representa el valor de los activos más líquidos), en relación con el pasivo de corto plazo, también es aceptable, ya que reflejó una relación superior a la unidad durante el periodo analizado.

220. Normalmente, se considera que una proporción del pasivo total respecto del capital contable o del pasivo total respecto del activo total es manejable si representa la unidad o es inferior a la misma. En lo que se refiera a los índices de apalancamiento y de deuda, estos reflejan niveles inferiores al 100% durante los años 2021 a 2023. Lo anterior significa que la capacidad de la rama de producción nacional para reunir capital no está comprometida.

221. Con base en el análisis descrito en los puntos anteriores, la Secretaría observó que, a pesar de la existencia de las cuotas compensatorias a las importaciones objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, la rama de producción nacional registró una caída superior en los ingresos por ventas en el mercado nacional a la disminución registrada en los costos de operación, lo que reflejó pérdidas operativas en los años 2019, 2020 y 2023, y márgenes operativos negativos en dichos años, tal como se describe en los puntos 208 al 211 de la presente Resolución.

222. Asimismo, indicadores económicos relevantes de la rama de producción nacional registraron un comportamiento negativo tanto en el periodo analizado como en el periodo de examen y de la revisión, entre ellos, producción, producción orientada al mercado interno, ventas al mercado interno, utilización de capacidad instalada, empleo, salarios, y productividad. Aunado a lo anterior, la Secretaría considera que, dada la pérdida de participación de mercado observada en el periodo analizado, la rama de producción nacional se encuentra en una situación de vulnerabilidad ante la eliminación de las cuotas compensatorias y el eventual incremento de las importaciones de hule SBR originarias de los Estados Unidos, Corea y Japón en condiciones de *dumping* y con márgenes de subvaloración respecto al precio nacional, dada la disminución de los precios de las importaciones examinadas en el mismo periodo.

223. Con respecto a los efectos potenciales, Negromex señaló que el precio es el mecanismo por el cual las importaciones objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio afectarían los indicadores de la industria nacional ante una eventual eliminación de las cuotas compensatorias a las importaciones de hule SBR originarias de los Estados Unidos, Corea y Japón. Agregó que la capacidad libremente disponible de exportación que poseen las industrias huleras de los países examinados y en revisión, así como la práctica de discriminación de precios en que incurren, serán los factores que alienten el retorno e incremento de sus exportaciones al mercado mexicano, lo cual tendrá efectos negativos en indicadores nacionales como producción, ventas al mercado interno, utilización de la capacidad instalada, inventarios y empleo.

224. Asimismo, Negromex precisó que en 2024 sus indicadores económicos y financieros no serían afectados debido a la duración del presente procedimiento administrativo, y que los efectos negativos ante la eliminación de las cuotas compensatorias y el ingreso de las importaciones examinadas y en revisión serían percibidos hasta 2025.

225. Con la finalidad de realizar un análisis prospectivo de los efectos sobre la rama de producción que existirían en caso de eliminarse las cuotas compensatorias, Negromex presentó proyecciones en un escenario sin cuotas compensatorias para 2025, con base en estimaciones para 2024, aplicando la siguiente metodología para calcular los diferentes indicadores de la rama de producción nacional:

a. Calculó como base el CNA y el consumo interno, los cuales estimó conforme a la metodología señalada en el punto 167 de la presente Resolución.

b. En el caso del volumen de producción nacional, para 2024 aplicó al volumen observado en 2023 la tasa media de crecimiento del periodo analizado. Para 2025 estimó que tendría la misma participación promedio observada durante el periodo analizado de las ventas al mercado nacional, aplicando este dato al nivel de ventas internas proyectado para 2025, debido a que su producción se programa en relación con las órdenes de pedidos.

c. Para las ventas al mercado interno proyectadas para 2024 y 2025, restó las importaciones totales proyectadas al consumo interno de cada periodo proyectado.

d. El nivel proyectado de exportaciones nacionales para 2024 y 2025 se calculó al sumar la producción a las importaciones totales y restarlo al CNA que proyectó para cada periodo.

e. La PNOMI proyectada para 2024 y 2025 fue calculada como la resta de las importaciones totales al CNA.

f. La capacidad instalada proyectada para 2024 y 2025 se mantuvo constante respecto de la observada en 2023.

g. Los inventarios fueron proyectados para 2024 y 2025 al aplicar la tasa de variación anual de las ventas totales al nivel de inventarios observado en el periodo inmediato anterior.

h. En referencia al nivel de empleo proyectado para 2024, supuso el mismo nivel observado en 2023, mientras que para 2025, dividió la producción proyectada de 2025 entre la productividad observada en 2023.

i. Para la masa salarial proyectada para 2024 y 2025, calculó un salario unitario aplicando la inflación esperada para esos años de acuerdo con la nota de Citibanamex “Encuesta de Citibanamex de Expectativas” publicada el 22 de enero de 2024, mismo que multiplicó por los niveles de empleo proyectados.

226. La Secretaría también valoró el efecto que tendría el incremento de importaciones examinadas y en revisión sobre las variables financieras, en caso de la eliminación de las cuotas compensatorias. Asimismo, replicó los cálculos obtenidos por la empresa productora nacional, observando que sus estimaciones sobre los conceptos incluidos en el estado de costos, ventas y utilidades de la rama de producción nacional asociados a las ventas al mercado interno, se realizaron a partir de tasas de crecimiento promedio aplicadas a los valores unitarios observados durante el periodo analizado, en particular, sobre el valor de los ingresos proyectados considerando el volumen de venta y los precios nacionales afectados ante la eliminación de las cuotas compensatorias.

227. La Secretaría analizó las proyecciones que aportó Negromex sobre sus indicadores económicos y financieros y las consideró aceptables, debido a que parten de criterios metodológicos razonables que tienen como base el comportamiento de las variables observado durante el periodo analizado, así como el volumen que alcanzarían las importaciones examinadas, el cual se basa en la participación de mercado que alcanzaron en la investigación ordinaria, cuando no existían las cuotas compensatorias.

228. Para evaluar el efecto que tendría el incremento de las importaciones examinadas y en revisión sobre los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional en un escenario sin cuotas compensatorias, la Secretaría replicó la metodología de Negromex considerando los valores y volúmenes de las importaciones conforme a lo señalado en los puntos 170 y 185 de la presente Resolución, y observó que existiría una afectación en los indicadores relevantes de la rama de producción nacional en el periodo proyectado de 2025 con respecto de los niveles que registraron en el periodo de examen y de la revisión.

229. Las afectaciones más importantes se registrarían en el volumen de producción total (-4%), PNOMI (-8%), ventas al mercado interno (-11%), participación de mercado (-8.2 puntos porcentuales en el CNA y -7.8 puntos porcentuales en el consumo interno), utilización de la capacidad instalada (-4 puntos porcentuales), empleo (-6%), precio de venta al mercado interno (-20%) y un incremento en el nivel de inventarios (+6%).

230. Asimismo, al evaluar las proyecciones financieras para 2025 respecto del periodo de examen y de la revisión, la Secretaría observó que los ingresos de la industria nacional disminuirían 18%, por caídas tanto del volumen estimado de ventas en el mercado interno como del precio nacional proyectado, a consecuencia de una mayor participación de las importaciones examinadas y en revisión a precios discriminados y con subvaloración.

231. En el escenario proyectado para 2025, los costos operativos también disminuirían 26%, lo que resultaría en una disminución de 78% de la pérdida operativa contabilizada en 2023, lo que representaría un margen de operación de -3.7%. En este sentido, si bien el margen operativo mejoraría 10 puntos porcentuales, al pasar de -13.7% en 2023 a -3.7% en 2025, se explicaría principalmente por la baja superior en los costos operativos mayor que la disminución en los ingresos por ventas proyectados. Aun así, la producción nacional continuaría operando con pérdidas operativas en el periodo proyectado, en caso de eliminarse las cuotas compensatorias vigentes.

232. Con base en la información y los resultados del análisis descrito en los puntos anteriores, la Secretaría concluyó que los volúmenes potenciales de las importaciones de hule SBR originarias de los Estados Unidos, Corea y Japón, así como el margen de subvaloración que estas podrían alcanzar respecto del precio nacional, constituyen elementos objetivos que permiten establecer la probabilidad fundada de que, ante la eliminación de las cuotas compensatorias, se profundizarían los efectos negativos en los indicadores económicos y financieros relevantes de la rama de producción nacional, lo que daría lugar a la continuación del daño a la industria nacional de hule SBR.

6. Mercado Internacional y potencial exportador de los Estados Unidos, Corea y Japón

a. Mercado internacional

233. Negromex señaló que los principales países productores de hule SBR son Brasil, Corea, los Estados Unidos, Japón, Taiwán, China y la región de Europa. Asimismo, indicó que en 2023, la capacidad instalada de hule SBR a nivel mundial fue de 4.3 millones de toneladas, y que la capacidad instalada de los siete países principales representó el 76% de la capacidad instalada a nivel mundial.

234. La productora nacional indicó que en 2023, el principal país y regiones consumidoras de hule SBR fueron China, Norteamérica y Europa. Añadió que la demanda del producto en 2023 fue de 3.9 millones de toneladas y que el consumo de dichos países representó 57% del consumo a nivel mundial. Con respecto de los principales importadores, indicó que las principales regiones en orden de importancia son Asia, Europa, Norteamérica y América del Sur.

235. Negromex manifestó que las principales regiones exportadoras de hule SBR son Asia, Europa y Norteamérica, e indicó que ante la capacidad instalada, que supera por mucho su consumo interno, los productores de estas regiones se han visto obligados a exportar gran parte de su producción fuera de su región. Aunado a lo anterior, destacó que es importante considerar la desaceleración económica a nivel global, el decremento del crecimiento económico en los mercados internos de las principales regiones exportadoras, así como un ajuste a la baja en su demanda interna debido al estancamiento del segmento de neumáticos de reemplazo, por lo que consideró que los elementos descritos han sido factores que han impulsado a los productores a exportar.

236. La Secretaría solicitó a Negromex presentar capturas de pantalla, metodología de descarga y fuentes de la información presentada sobre la capacidad instalada de exportadores, demanda mundial de hule SBR, exportaciones mundiales, países importadores, así como información y análisis del comportamiento de los precios internacionales de hule SBR.

237. En respuesta, Negromex aportó la metodología y el soporte documental. Indicó que la fuente utilizada es Trade Map, de donde obtuvo información del código arancelario 4002.19, mismo que se encuentra a nivel subpartida, al ser este el nivel más cercano al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio. En cuanto a los indicadores de la industria asiática, la fuente que utilizó corresponde a una empresa de consultoría especializada en el sector químico.

238. Al respecto, la Secretaría consideró que, si bien la información de Trade Map no es específica del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, resulta un referente razonable del comportamiento del comercio mundial de hule SBR, ya que en dicha subpartida se clasifica el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio y es la mejor información disponible en el presente procedimiento.

239. De acuerdo con dicha información, la Secretaría observó que durante el periodo analizado, las exportaciones mundiales de hule SBR disminuyeron 31%: pasaron de 2.5 millones de toneladas en 2019 a 1.7 millones de toneladas en 2023. Los principales países exportadores en el periodo analizado fueron Corea, Alemania, Polonia, Francia, Japón, Rusia, Singapur, China y los Estados Unidos. En particular, en 2023 se observó que Alemania fue el principal país exportador al contribuir con el 15.1% del total mundial, seguido de China con 12.8%, Polonia con 10.8%, Francia con 8.2%, los Estados Unidos con 8.1% y Japón con 7.6%.

240. En cuanto a las importaciones mundiales, se observó una caída de 15% en el periodo analizado, ya que pasaron de 2.8 millones de toneladas en 2019 a 2.4 millones de toneladas en 2023. En el periodo analizado, los principales países importadores fueron China, los Estados Unidos, Tailandia, Alemania, India, Turquía y Polonia. Particularmente, en 2023, China representó el 18.2% de las importaciones totales, seguido de los Estados Unidos con 11.5%, Tailandia con 7.6%, Turquía con 5.3%, Alemania con 4.8% e India con 4.8%.

b. Potencial exportador de los Estados Unidos, Corea y Japón

241. Negromex presentó información cuantitativa para evaluar si los Estados Unidos, Corea y Japón, cuentan con el potencial exportador hacia México, en caso de la eliminación de las cuotas compensatorias. Para ello, aportó información de la capacidad instalada de hule SBR de los Estados Unidos, Corea y Japón, así como de las exportaciones de dichos países al mundo a través de la subpartida 4002.19, que obtuvo de la plataforma de una empresa consultora a la que se encuentra suscrita. Asimismo, proporcionó cifras de importaciones en los Estados Unidos de la página de Internet www.census.gov de la fracción arancelaria 4002.19.00.15; mientras que para las importaciones en Corea y Japón utilizó las cifras de las páginas de Internet https://tradedata.go.kr/cts/index_eng.do y https://www.e-stat.go.jp/en/dbview?sid=0003425294, respectivamente, de la subpartida 4002.19. Asimismo, Negromex indicó que no contó con información disponible sobre la producción e inventarios de los países examinados, por lo tanto, consideró estimarlos con base en sus propios indicadores como el nivel de operación, es decir, su nivel de utilización de capacidad instalada, así como su nivel de inventarios.

242. Con base en dicha información, Negromex afirmó que la capacidad instalada de producción de hule SBR en los países objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, supera ampliamente el consumo de estos, siendo así que cuentan con una sustancial capacidad exportable que, en el periodo de examen y de la revisión, fue igual a 488.2 mil toneladas y para los periodos enero-diciembre 2024 y enero-diciembre 2025 se estima en 534.4 y 552.2 mil toneladas, respectivamente, que equivalen a 23 y 24 veces el consumo aparente mexicano de hule SBR proyectado para tales periodos.

243. De tal forma, la productora nacional señaló que la capacidad disponible para la exportación que registran los países objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio confirma su vocación exportadora de hule SBR, que resulta de tener un volumen de producción superior a su consumo a lo largo del periodo analizado y que se estima aumentará en los periodos proyectados 2024 y 2025. Según Negromex, eso establece sin dudas que cuentan con el potencial suficiente para irrumpir nuevamente en el mercado nacional en volúmenes crecientes y en condiciones de discriminación de precios, que dañarían a la industria nacional en caso de eliminarse las cuotas compensatorias.

244. Adicionalmente, la productora nacional presentó información sobre las plantas llanteras en México, su incremento de capacidad proyectado, el mercado llantero mexicano, y el mercado de exportación llantero, cuya fuente es Dynasol Group. Con esta información indicó que el segmento llantero está creciendo por todas las inversiones en *nearshoring* y que existen planes de incremento de las llanteras en el país. Argumentó que esta situación revela que en la medida que aumente la planta de la industria llantera en el país crecerá la demanda de hule SBR, lo que hace a México un destino atractivo para las importaciones examinadas y en revisión.

245. La Secretaría requirió a la productora nacional que justificara por qué sería razonable suponer que, en caso de que las cuotas compensatorias fueran eliminadas, las exportaciones de los países examinados y en revisión de hule SBR ingresarían al mercado mexicano en los volúmenes que proyectó. Negromex indicó que la industria de neumáticos es uno de los principales segmentos del hule SBR y que se espera que dicha industria tenga un crecimiento en los siguientes años, debido a lo siguiente:

a. Incremento de capacidad instalada en México, ya que empresas internacionales como Bridgestone Firestone de México, S.A. de C. V., ubicada en Cuernavaca, Industrias Michelin, S.A. de C.V., ubicada en Guanajuato, Pirelli Neumáticos de México, S.A. de C.V., ubicada en Silao, así como Sailun Jinyu Group ubicada en León, Zhongce Rubber Group Co. Ltd., ubicada en Saltillo, y Yokohama Tire México, S. de R.L. de C.V., ubicada en Saltillo, estarán incrementando su capacidad de producción de neumáticos en México y construyendo nuevas plantas, derivado de un crecimiento en la producción de autos y de la demanda de neumáticos, no solo de México sino también del principal socio comercial: los Estados Unidos.

b. Esta situación convierte a México en un destino atractivo, particularmente, para países productores de hule SBR con exceso de capacidad instalada, resaltando el caso de Corea quien, además de tener gran capacidad productiva, tiene cuotas compensatorias impuestas en los Estados Unidos, de acuerdo con la información de la página de Internet https://www.federalregister.gov/documents/2023/08/14/2023-17409/emulsion-styrene-butadiene-rubber-from-brazil-the-republic-of-korea-mexico-and-poland-continuation.

246. La Secretaría también requirió a Negromex que explicara por qué utilizó su propio nivel de operación, es decir, su nivel de utilización de capacidad instalada para estimar el nivel de operación de los países examinados y en revisión, y con ello calcular la producción de dichos países. Negromex señaló, que al no contar con información disponible sobre la producción de hule SBR de los países examinados y en revisión, consideró razonable utilizar su propio nivel de operación, y aplicarlo a la capacidad instalada de los países examinados y en revisión de la cual contó con información. Asimismo, indicó que dicho criterio es razonable,

en virtud de que los grados que se producen en cada uno de los países involucrados corresponden a las series 1500 y 1700, mismos que también son producidos por Negromex, además de que el proceso de producción continuo de las plantas es similar, ya que tienen como origen la tecnología desarrollada en Alemania e implementada en los Estados Unidos. Añadió que las materias primas utilizadas, así como las recetas para la producción de las series 1500 y 1700 son las mismas que se emplean tanto en México como en los Estados Unidos, Corea y Japón, donde el proceso de producción de hule SBR utiliza una tecnología que no ha tenido cambios. Como sustento, aportó el artículo "El E-SBR es predominantemente utilizado para la producción de llantas para autos y camionetas", publicado por el IISRP.

247. Por otra parte, la Secretaría también solicitó a la productora nacional justificar la razonabilidad de calcular los inventarios de los países examinados y en revisión, a partir de sus propios niveles de inventario. Negromex indicó que, al no tener acceso a la información legal y razonablemente disponible, consideró razonable usar su proporción, ya que es un promedio de la industria del hule SBR, el cual atiende en su mayoría a la industria de neumáticos, de acuerdo con el artículo "El E-SBR es predominantemente utilizado para la producción de llantas para autos y camionetas", publicado por el IISRP.

248. La Secretaría consideró que la información sobre los indicadores de la industria de los Estados Unidos, Corea y Japón fabricante de hule SBR constituye la mejor información disponible y es la que Negromex tuvo razonablemente a su alcance, por lo que resulta pertinente para analizar el potencial de exportación y capacidad libremente disponible con que cuenta la industria de los países examinados y en revisión.

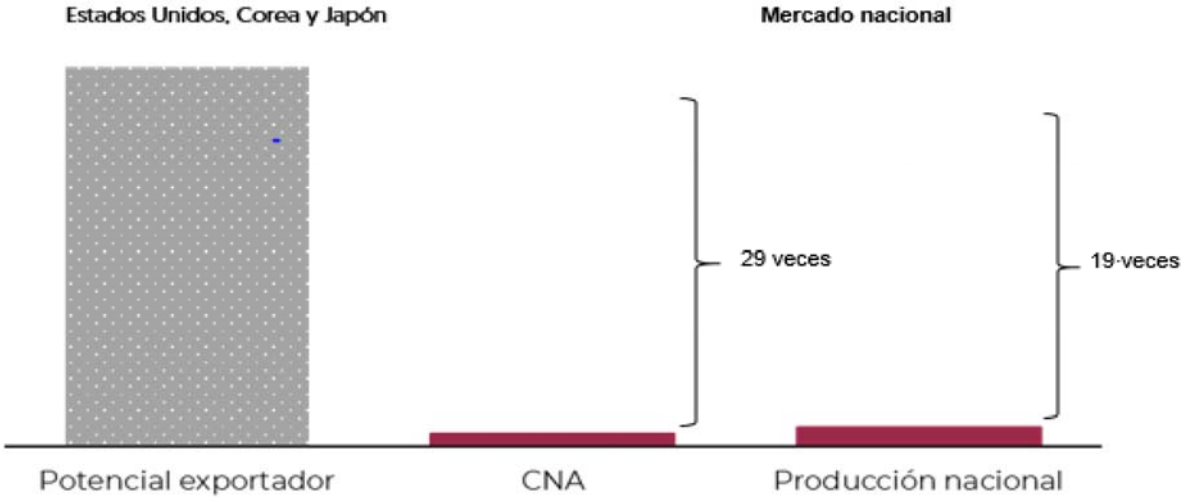
249. A partir de la información anterior, la Secretaría observó que la capacidad instalada de los Estados Unidos, Corea y Japón se mantuvo prácticamente constante durante el periodo analizado. No obstante, en el periodo analizado estos países utilizaron en promedio 83% de su capacidad instalada. De esta manera, tanto los niveles de utilización de la capacidad, como su excedente de producción, indican que podrían destinar un volumen importante de exportaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio al mercado mexicano en caso de que se eliminen las cuotas compensatorias.

250. Los resultados anteriores indican que la industria fabricante de hule SBR de los Estados Unidos, Corea y Japón cuenta con un potencial exportador y una capacidad libremente disponible considerables, en relación con el tamaño de la producción y el mercado nacional del producto similar:

a. El potencial exportador (capacidad instalada menos consumo) disminuyó 27% entre 2019 y 2023, al pasar de 751 mil toneladas en 2019 a 546 mil en 2023. No obstante, este último volumen fue equivalente a más de 29 y 19 veces el tamaño del CNA y de la producción nacional en el periodo de examen y de la revisión, respectivamente.

b. La capacidad libremente disponible (capacidad instalada menos producción) registró una caída de 23% entre 2019 y 2023. En este último año, fue de 209 mil toneladas, volumen que representó más de 11 veces el CNA y más de 7 veces el tamaño de la producción nacional de hule SBR en el periodo de examen y de revisión.

Potencial exportador de los Estados Unidos, Corea y Japón vs el mercado nacional en 2023 (miles de toneladas)



Fuente: Elaboración de la Secretaría con información del expediente administrativo.

251. Respecto del perfil exportador de los países examinados y en revisión, la Secretaría observó que, de acuerdo con los datos de exportaciones de Trade Map, correspondiente a la subpartida 4002.19, donde se clasifica el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, las exportaciones de estos países registraron una disminución de 65% entre 2019 y 2023: pasaron de 787 mil toneladas en 2019 a 271 mil toneladas en 2023. Sin embargo, este último volumen representó más de 14 veces el CNA y más de 9 veces la producción nacional del periodo de examen y de la revisión, respectivamente.

252. Asimismo, la información de Trade Map indica que México aumentó su importancia como destino de productos de hule SBR de los países examinados y en revisión. En efecto, las exportaciones de los países objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio al mercado mexicano registraron un incremento de 8% entre 2019 y 2023 incluso con la existencia de las cuotas compensatorias.

253. Con base en la información y el análisis descrito en los puntos anteriores, la Secretaría concluyó que la industria fabricante de hule SBR de los Estados Unidos, Corea y Japón cuenta con una capacidad libremente disponible y un potencial exportador superiores a la producción nacional y al tamaño del mercado mexicano del producto similar. Lo anterior, aunado a los bajos precios a los que concurrirían las importaciones objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio, en condiciones de discriminación de precios por las que ingresarían al mercado nacional, constituyen elementos suficientes para determinar que la eliminación de las cuotas compensatorias incentivaría el retorno de las exportaciones de hule SBR de los Estados Unidos, Corea y Japón al mercado mexicano en volúmenes significativos, lo que daría lugar a la continuación del daño a la rama de producción nacional.

H. Conclusiones

254. Con base en el análisis y los resultados descritos en la presente Resolución, la Secretaría concluyó que existen elementos suficientes para determinar que la eliminación de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de hule SBR originarias de los Estados Unidos, Corea y Japón, daría lugar a la continuación o repetición del dumping y el daño a la rama de producción nacional. Entre los elementos que llevaron a esta conclusión, sin que sean limitativos de aspectos que se señalaron a lo largo de la presente Resolución, se encuentran los siguientes:

a. Existen elementos suficientes para sustentar que de eliminarse las cuotas compensatorias se repetiría la práctica de *dumping* en las exportaciones a México de hule SBR, originarias de los Estados Unidos, Corea y Japón.

b. Aun con la aplicación de las cuotas compensatorias, las importaciones acumuladas de los Estados Unidos, Corea y Japón, incrementaron su presencia en el mercado nacional durante el periodo analizado.

c. La información que consta en el expediente administrativo indica la probabilidad fundada de que ante la eliminación de las cuotas compensatorias, las importaciones de hule SBR originarias de los Estados Unidos, Corea y Japón, concurrirían nuevamente al mercado nacional en volúmenes considerables y en condiciones de discriminación de precios a niveles que desplazarían a la producción nacional, lo que impactaría negativamente en el desempeño de indicadores económicos y financieros relevantes de la rama de producción nacional.

d. El precio de las importaciones potenciales de hule SBR originarias de los Estados Unidos, Corea y Japón, registraría una subvaloración respecto de los precios nacionales de 3% en el periodo proyectado, lo que repercutiría de manera negativa en los precios internos, toda vez que presionarían a la rama de producción nacional a disminuirlos 20% en el periodo proyectado, para poder competir con el precio de las importaciones originarias de los países objeto de examen y de revisión.

e. Dados los precios a los que concurrirían las importaciones examinadas y en revisión, menores que los nacionales y de otros orígenes, es previsible que incremente la demanda por nuevas importaciones y desplacen al producto nacional del mercado, lo que afectaría aún más el desempeño de los indicadores económicos y financieros relevantes de la rama de producción nacional observado en el periodo analizado.

f. Entre las afectaciones más importantes a la rama de producción nacional que causaría la eliminación de las cuotas compensatorias en el periodo proyectado de 2025, respecto de los niveles registrados en el periodo de examen y de la revisión, destacan: producción total (-4%), PNOMI (-8%), ventas al mercado interno (-11%), participación de mercado (-8.2 puntos porcentuales en el CNA y -7.8 puntos porcentuales en el consumo interno), utilización de la capacidad instalada (-4 puntos porcentuales), empleo (-6%) , precio de venta al mercado interno (-20%), incremento en el nivel de inventarios (+6%), ingresos por ventas al mercado interno (-18%), disminución en la pérdida operativa (-78%) y el margen operativo mejoraría 10 puntos porcentuales, al pasar de -13.7% en 2023 a -3.7% en 2025.

g. Los Estados Unidos, Corea y Japón cuentan con una capacidad libremente disponible y un potencial exportador superiores a la producción nacional y el tamaño del mercado mexicano del producto similar, por lo que una desviación marginal de sus exportaciones tendría un impacto significativo para el mercado nacional de hule SBR.

h. México aumentó su importancia como destino de hule SBR de los países objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio. Las exportaciones de estos países al mercado mexicano registraron un incremento de 8% entre 2019 y 2023. Aun cuando en este último año disminuyeron 1%, su volumen supera en más de 2 veces el tamaño del CNA.

I. Cuotas compensatorias

255. Con base en el análisis y los resultados descritos en los puntos 57 a 253 de la presente Resolución, la Secretaría determinó que de eliminarse las cuotas compensatorias continuaría la práctica de discriminación de precios en las importaciones de hule SBR originarias de los Estados Unidos, Corea (excepto las exportadas por LG Chem) y Japón, y el daño a la rama de producción nacional del producto similar. Por ello, considera procedente prorrogar la vigencia de las cuotas compensatorias vigentes por cinco años más.

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

RESOLUCIÓN

257. Se declara concluido el procedimiento administrativo de examen de vigencia y de la revisión de oficio de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones definitivas y temporales de hule SBR originarias de los Estados Unidos, Corea y Japón, que ingresan a través de las fracciones arancelarias 4002.19.01, 4002.19.02, 4002.19.03 y 4002.19.99 de la TIGIE, o por cualquier otra.

258. Se determina no modificar las cuotas compensatorias definitivas señaladas en el punto 1 de la presente Resolución y prorrogar su vigencia por cinco años más, contados a partir del 26 de enero de 2024.

259. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar las cuotas compensatorias a que se refiere el punto anterior de la presente Resolución, en todo el territorio nacional.

260. De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 66 de la LCE, los importadores que conforme a esta Resolución deban pagar las cuotas compensatorias definitivas, no estarán obligados a su pago si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a los Estados Unidos, Corea y Japón. La comprobación del origen de la mercancía se hará conforme a lo previsto en el “Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, para efectos no preferenciales” (antes Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias) , publicado en el DOF el 30 de agosto de 1994, y sus posteriores modificaciones publicadas en el mismo órgano de difusión el 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999, 30 de junio de 2000, 1 y 23 de marzo y 29 de junio, todas de 2001, 6 de septiembre de 2002, 30 de mayo de 2003, 14 de julio de 2004, 19 de mayo de 2005, 17 de julio y 16 de octubre, ambas de 2008 y 4 de febrero de 2022.

261. Notifíquese la presente Resolución a la parte interesada compareciente.

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

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

264. Archívese como caso total y definitivamente concluido.

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

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

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

RESOLUCIÓN FINAL DEL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO DE EXAMEN DE VIGENCIA Y DE LA REVISIÓN DE OFICIO DE LOS COMPROMISOS ASUMIDOS POR LAS EXPORTADORAS POSCO Y HYUNDAI HYSCO 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 final el expediente administrativo E.C.Rev. 21-23 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, en adelante la Secretaría, se emite la presente Resolución de conformidad con los siguientes

RESULTANDOS

A. Investigación *antidumping*

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

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

B. Compromiso de las exportadoras

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

a. Hyundai Steel asumió voluntariamente el compromiso de exportar por sí o actuando a través de cualquiera de sus partes relacionadas, la lámina rolada en frío que produce o que produzca cualquier parte relacionada al grupo al que pertenece, independientemente de la empresa que comercialice el producto, a un precio no lesivo al mercado interno de México, sin exceder los límites de exportación anuales siguientes:

i. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2014: 10,000 Toneladas Métricas.

ii. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015: 15,000 Toneladas Métricas.

iii. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2016: 20,000 Toneladas Métricas.

iv. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2017: 25,000 Toneladas Métricas.

v. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018: 30,000 Toneladas Métricas.

b. POSCO asumió voluntariamente el compromiso de exportar la lámina rolada en frío que produce, independientemente de quien comercialice o exporte el producto, a un precio no lesivo al mercado interno de México, sin exceder los límites de exportación anuales que se señalan a continuación:

i. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2014: 400,000 Toneladas Métricas.

ii. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015: 450,000 Toneladas Métricas.

iii. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2016: 480,000 Toneladas Métricas.

iv. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2017: 500,000 Toneladas Métricas.

v. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018: 500,000 Toneladas Métricas.

1. Cumplimiento de los compromisos

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

C. Revisiones previas

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

a. Hyundai Steel asumió voluntariamente modificar los límites de exportación anuales conforme se señala a continuación:

i. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2017: 35,000 Toneladas Métricas.

ii. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018: 45,000 Toneladas Métricas.

b. POSCO asumió voluntariamente modificar los límites de exportación anuales conforme se señala a continuación:

i. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2017: 530,000 Toneladas Métricas.

ii. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018: 545,000 Toneladas Métricas.

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

a. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2019: 547,500 Toneladas Métricas.

b. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2020: 573,906 Toneladas Métricas.

c. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2021: 596,508 Toneladas Métricas.

d. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2022: 620,044 Toneladas Métricas.

e. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2023: 661,586 Toneladas Métricas.

D. Examen de vigencia previo

7. El 1 de noviembre de 2019, se publicó en el DOF la "Resolución final del examen de vigencia de los compromisos asumidos por las exportadoras Posco y Hyundai Hysco Co. Ltd. sobre las importaciones de lámina rolada en frío originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia", mediante la cual la Secretaría determinó prorrogar la vigencia de los compromisos por cinco años más, contados a partir del 1 de enero de 2019, en los términos descritos en el punto 5 de la presente Resolución.

E. Aviso sobre la vigencia de cuotas compensatorias

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

F. Manifestación de interés

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

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

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

H. Aclaración

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

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

1. Descripción

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

2. Características

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

3. Tratamiento arancelario

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

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

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

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

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

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

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

4. Proceso productivo

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

5. Normas

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

6. Usos y funciones

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

J. Convocatoria y notificaciones

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

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

K. Partes interesadas comparecientes

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

1. Productora nacional

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

2. Importadoras

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

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

3. Exportadoras

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

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

4. Gobierno

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

L. Primer periodo de ofrecimiento de pruebas

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

1. Prórrogas

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

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

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

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

a. Prórroga no otorgada

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

M. Réplicas

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

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

N. Requerimientos de información

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

1. Prórrogas

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

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

2. Partes

a. Productora nacional

i Ternium

36. El 4 de abril de 2024, Ternium respondió el requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 13 de marzo de 2024 para que, entre otras, subsanara diversas cuestiones de forma; presentara nuevamente la base de importaciones para el periodo de análisis e identificara en cada una de las operaciones reportadas si corresponde o no al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, así como los criterios que consideró para su identificación y para clasificar cada una de las operaciones en “aleado” y “no aleado”; explicara la metodología para reportar el precio de exportación; proporcionara el perfil de la empresa de la cual obtuvo las cotizaciones para el ajuste por flete interno y aclarara diversas cuestiones sobre las mismas, así como las comunicaciones electrónicas mediante las cuales las solicitó; proporcionara las capturas de pantalla que permitieran corroborar que la información por concepto de seguro marítimo fue obtenida de la empresa Panjiva Supply Chain Intelligence, en adelante Panjiva; aportara información que permitiera a la Secretaría aplicar el ajuste de maniobras y gastos de exportación propuesto, toda vez que el Banco Mundial dejó de emitir la publicación Doing Business en 2020; proporcionara el monto por concepto de margen de comercialización y lo aplicara únicamente a las operaciones realizadas bajo este canal de venta; justificara por qué los términos de pago que POSCO otorga a sus clientes son aplicables a todas las ventas consideradas para el cálculo del precio de exportación, y adjuntara nuevamente los cálculos del precio de exportación y sus ajustes para el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión; presentara las publicaciones de MEPS International Steel Review para cada mes del periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio; explicara la metodología para ajustar el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de “no aleado” a “aleado”, por grado y espesor; explicara la metodología para el cálculo del valor reconstruido, cómo se vincula el número de rollo en cada proceso, así como los costos reportados; presentara dos bases de importaciones, una con las importaciones de las fracciones arancelarias por las que se clasifica la lámina rolada en frío y otra con las operaciones al amparo de la Regla Octava de la TIGIE; precisara si las operaciones de las fracciones arancelarias 9802.00.04, 9802.00.10, 9802.00.12. 9802.00.14, 9802.00.17 y 9802.00.19 de la TIGIE deben ser consideradas en el análisis, de ser el caso, explicara la razonabilidad de su inclusión y la metodología para su identificación, y actualizara los indicadores económicos relacionados con las importaciones de la lámina rolada en frío de origen coreano y de otros orígenes, incluidas sus

proyecciones; calculara el precio de las importaciones de lámina rolada en frío, tanto de Corea como de otros orígenes, y detallara el comportamiento de sus precios en el mercado mexicano durante el periodo de análisis; explicara el comportamiento de sus indicadores económicos y financieros durante el periodo de análisis, así como el impacto de los compromisos; expusiera la metodología para estimar su capacidad instalada en los periodos de análisis y proyectado; calculara el precio de las importaciones del producto objeto examen de vigencia y de la revisión de oficio y de otros orígenes considerando los gastos de internación; corrigiera diversas cuestiones sobre sus proyecciones del volumen que alcanzarían las importaciones de Corea, volúmenes de venta al mercado internacional y salarios; aclarara diversas cuestiones relacionadas con el estado de costos, ventas y utilidades de la mercancía orientada al mercado interno, así como con la metodología que proporcionó, presentara sus estados financieros internos para el periodo enero-septiembre de 2022 y 2023, y un estado de costos, ventas y utilidades unitarios correspondiente al periodo analizado, en el cual incluyera sus comparativos contrafactuales; aclarara diversas cuestiones respecto de su proyecto de inversión, y explicara la metodología empleada en la determinación de los escenarios proyectados.

b. Importadoras

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

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

c. Exportadoras

i Hyundai Steel

38. El 5 de abril de 2024, Hyundai Steel respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 13 de marzo de 2024 para que, entre otras, subsanara diversas cuestiones de forma; explicara si es una empresa integrada en la fabricación de lámina rolada en frío o una procesadora; explicara cada una de las líneas del proceso productivo para la obtención de productos terminados; proporcionara un diagrama de flujo y su estructura porcentual de costos para la producción de una tonelada de lámina rolada en frío y el soporte documental; explicara cómo se determinan los precios de venta entre Hyundai Steel y Hyundai Steel México, y de esta última al cliente final; indicara su relación con una empresa que realizó importaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión y, de ser el caso, incluyera la información de esta empresa en sus canales de distribución; presentara la descripción de los códigos de producto de Hyundai Steel México, y acreditara que las características de su sistema de codificación se encuentran contempladas en su administración; detallara cada una de las características señaladas en el nombre comercial del producto, así como los elementos relevantes para considerarlos idénticos o similares, si estos impactan en los costos, y si ambos sistemas contables consideran las principales características de los productos; correlacionara los códigos de producto exportados a México con los códigos de producto idénticos o similares vendidos en el mercado interno de Corea y explicara los criterios de selección; correlacionara los códigos del sistema ERP Oracle con los códigos del sistema ERP SAP, así como con el número de código de producto, en adelante PCN, por las siglas en inglés de *product control numbers*, que le corresponde; proporcionara la trazabilidad del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión desde su exportación de Corea hasta el mercado mexicano, y sustentara cada uno de los ajustes propuestos para el precio de exportación; acreditara el nivel comercial reportado en sus ventas de exportación a México y sus cálculos; proporcionara en una sola base de datos la trazabilidad desde la venta de Hyundai Steel a Hyundai Steel México, y de este último al primer cliente no relacionado, identificara si el producto vendido corresponde a lámina rolada en frío o a productos transformados y reportara el número de bobina para cada transacción; acreditara los términos y condiciones de venta entre Hyundai Steel, Hyundai Steel México y la venta al primer cliente no relacionado; proporcionara el costo de transformación de Hyundai Steel México para cada código de producto vendido a sus clientes no relacionados; acreditara que el monto asignado por concepto de chatarra corresponde únicamente al valor neto de este producto, y que el beneficio es imputable a la producción del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión; explicara cómo obtuvo el monto para el ajuste por concepto de gastos de manejo; explicara la metodología para el cálculo del costo de fabricación de la lámina rolada en frío con la información proporcionada para ventas al primer cliente no relacionado; explicara la metodología para el cálculo de los gastos de venta, generales, administrativos y financieros, así como la relación de margen de beneficios de 2023; indicara en qué consiste el ajuste de facturación, explicara la metodología utilizada y acreditara que este 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; explicara por qué el valor y volumen reportado en las ventas al mercado interno no coincide con la factura muestra proporcionada;

proporcionara la metodología para el cálculo del ajuste de descuento por pronto pago, flete interno, manejo de producto, embalaje y gastos bancarios, y sustentara el cálculo de la tasa de interés utilizada para el ajuste por crédito; aclarara si en todas las transacciones se utilizan los tres tipos de embalaje, de ser el caso, identificara el tipo de empaque de cada transacción y aplicara el ajuste correspondiente; respecto del flete interno, explicara cómo relacionó la factura presentada con la bobina correspondiente; acreditara que los costos de producción provienen de sus sistemas contables, explicara cada uno de los conceptos que los conforman y presentara capturas de pantalla de dicho sistema; acreditara el cálculo de los montos para la comparación de precios de chatarra de acero entre partes vinculadas y no vinculadas, y presentara las facturas de compra; identificara la materia prima adquirida entre partes relacionadas en sus costos de producción; acreditara que el cálculo de la tasa de gastos generales y administrativos proviene de sus estados de resultados, y explicara cómo obtuvo el coeficiente de utilidad en los costos de producción para el cálculo del valor reconstruido, así como la metodología para integrar la información de sus ventas, provisiones contables y costos de producción, y de la información financiera que sirvió de base para la integración de los conceptos que proporcionó para las ventas de exportación a México y sus ajustes.

ii POSCO

39. El 5 de abril de 2024, POSCO respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 13 de marzo de 2024 para que, entre otras, subsanara diversas cuestiones de forma; proporcionara la fuente 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, así como los materiales incorporados; proporcionara su estructura porcentual de costos para la producción de una tonelada de lámina rolada en frío y acreditara los registros de estos materiales en su sistema contable; detallara cómo se determinan los precios de venta entre POSCO y sus empresas importadoras relacionadas a las que vendió el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, y de estas últimas al cliente final no relacionado; señalara el margen de comercialización de las empresas comercializadoras en las cadenas de distribución y cómo se registra en el sistema contable; aplicara los ajustes a las ventas de exportación que realizó a México a través de todas sus empresas comercializadoras, y aportara la metodología de cálculo; indicara para cada etapa de facturación si POSCO o alguna de sus empresas relacionadas que exportaron el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión realizaron los pagos por concepto de términos y condiciones de venta correspondientes a cada uno de los ajustes proporcionados para el precio de exportación; 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 o similares vendidos en Corea y explicara los criterios de selección; aportara la metodología para aplicar un ajuste por diferencias físicas respecto de los códigos de producto similares; reclasificara los códigos de producto 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; presentara en una sola base de datos la trazabilidad desde que POSCO vende el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, así como a los intermediarios vinculados, hasta la venta al primer cliente no relacionado, e identificara 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 hasta la venta al primer cliente no relacionado; presentara la metodología de cada uno de los ajustes propuestos para el precio de exportación y el precio de exportación reconstruido, así como sus ventas a empresas relacionadas y no relacionadas; aclarara si existe un porcentaje convenido entre la empresa relacionada que proporciona el servicio de flete externo, de Corea a México, y POSCO y, de ser el caso, presentara el soporte documental; presentara la metodología para calcular el costo de transformación de la lámina rolada en frío para cada código de producto vendido por Posco México a sus clientes no relacionados; proporcionara la metodología de cálculo y razones financieras del cálculo de los gastos generales, administrativos y financieros a nivel de empresa en el periodo de examen y de revisión; proporcionara la metodología para el cálculo 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 para el valor normal; explicara la metodología para el cálculo de los componentes del costo total de producción en el curso de operaciones comerciales normales; vinculara y conciliara los costos de producción con sus cuentas y subcuentas contables, así como con sus estados financieros; acreditara el registro de estos costos en su sistema contable, y explicara la metodología para integrar la información de sus ventas, provisiones contables y costos de producción, además de la metodología y la información financiera que sirvió de base para la integración de cada uno de los conceptos que proporcionó respecto de la información de ventas de exportación a México y sus ajustes, ventas en el mercado interno y costos de producción.

3. No partes

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

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

O. Resolución preliminar de la revisión de oficio

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

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

P. Reuniones técnicas de información

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

Q. Apertura del segundo periodo de ofrecimiento de pruebas

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

1. Prórrogas

46. La Secretaría, a solicitud de Ternium, Hyundai Steel, Hyundai Steel México, POSCO, Posco International México, Posco México y Posco MPPC, otorgó una prórroga de tres días hábiles para que presentaran sus argumentos y pruebas complementarias, tanto en el examen de vigencia como en la revisión de oficio. Los plazos vencieron el 10 y 18 de julio de 2024, respectivamente.

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

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

R. Requerimientos de información

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

1. Prórrogas

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

2. Partes

a. Productora nacional

i Ternium

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

b. Importadoras

i Hyundai Steel México

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

ii Posco International México

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

iii Posco México

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

iv Posco MPPC

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

c. Exportadoras

i Hyundai Steel

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

ii POSCO

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

S. Hechos esenciales

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

T. Audiencia pública

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

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

U. Alegatos

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

V. Revisión de los compromisos

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

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

a. Ternium reiteró su oposición en que se mantengan los volúmenes de exportación señalados en el punto inmediato anterior de la presente Resolución, al considerar que: i) la Secretaría ha autorizado cupos excesivos a las exportadoras, que no son acordes con el crecimiento del Consumo Nacional Aparente, en adelante CNA, de la lámina rolada en frío en México, la cual ha mostrado un comportamiento errático en los últimos 10 años; ii) los cupos han sido subutilizados en un 27% en el periodo de análisis; iii) otros países han adoptado cuotas compensatorias contra la lámina rolada en frío de Corea, considerando montos menos significativos, en términos absolutos y en relación con el tamaño del mercado; iv) los cupos representan una parte significativa de una nueva línea de producción de lámina rolada en frío de Ternium; y v) los cupos deben reducirse gradualmente a partir de 2026 y fijarse un precio no lesivo.

b. POSCO manifestó que acepta el compromiso de mantener su volumen actual de exportación a México de lámina rolada en frío originaria de Corea en 661,586 toneladas métricas por año, para el periodo 2024-2028. Sin embargo, solicitó a la Secretaría que reconsiderara la forma de reportar el cumplimiento del compromiso para que esta se realice en los mismos formatos en los que lo ha venido reportando desde el 1 de enero de 2014. De no ser posible, propuso, para los casos en que el importador o exportador sean empresas no afiliadas, proporcionar la información hasta POSCO y Posco International México, o bien, hasta la sede central de POSCO y la empresa comercial no afiliada, respectivamente. Lo anterior, en un plazo de 20 días hábiles al cierre del trimestre que corresponda.

c. Hyundai Steel señaló que está de acuerdo con la propuesta de la Secretaría de mantener sin cambio el volumen actual del compromiso en un volumen anual que no exceda 45,000 toneladas métricas. Sin embargo, manifestó que está parcialmente de acuerdo con la forma de la presentación de los informes de las operaciones de exportación a México, debido a que se requiere información de importadores y comercializadores no relacionados a Hyundai Steel, la cual es difícil de recopilar y que difícilmente aceptarán divulgar, por lo que solicitó una reconsideración al formato. Añadió que el plazo para reportar el cumplimiento es insuficiente y propuso un plazo de 15 días hábiles para presentar sus reportes.

64. El 22 de noviembre de 2024, la Secretaría notificó a POSCO y Hyundai Steel precisiones a los referidos compromisos, derivadas de sus manifestaciones señaladas en el punto inmediato anterior, consistentes en: i) los informes de sus exportaciones deberán reportarse a través del formato referido en el punto 62 de la presente Resolución, y ii) la aceptación de su contrapropuesta, para que reporten el cumplimiento del compromiso dentro de los 20 días hábiles siguientes al término de cada tercer mes calendario. El plazo para que manifestaran su opinión venció el 27 de noviembre de 2024.

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

a. POSCO expresó su conformidad con la presentación de los informes de sus operaciones de exportación en el formato sugerido por la Secretaría, con la información relevante que le pertenezca y la de sus filiales, así como aquella que aun sin pertenecerle esté a su alcance para la presentación del referido informe. Asimismo, expresó su conformidad con el plazo para la presentación de sus informes.

b. Hyundai Steel manifestó su aceptación para usar el formato proporcionado por la Secretaría. Añadió que se esforzará para recopilar la información solicitada, incluyendo la de terceros no relacionados. En relación con esta última, mencionó que, en caso de no obtenerla, así lo expresará en sus informes. Señaló estar de acuerdo con el plazo para la presentación de sus informes.

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

W. Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

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

CONSIDERANDOS

A. Competencia

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

B. Legislación aplicable

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

C. Protección de la información confidencial

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

D. Derecho de defensa y debido proceso

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

E. Respuesta a ciertos argumentos de las partes

1. Características del acero crudo o *full hard*

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

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

b. Ternium operaba una planta siderúrgica integrada basada en el horno de arco eléctrico con DRI, por las siglas en inglés de *Direct Reduced Iron* (Hierro Reducido Directo) y no en alto horno, mientras que POSCO produce todo el acero con el método de alto horno, que es más adecuado para el acero automotriz. Por lo tanto, el suministro de acero avanzado de alta resistencia AHSS, por las siglas en inglés de *Advanced High-Strength Steel,* que actualmente es difícil de producir para Ternium, está contribuyendo a la industria automotriz mexicana y no está causando el daño.

c. Ternium utiliza principalmente los recursos humanos de Nippon Steel Corporation cuando usa las materias primas necesarias para Tenigal, S.A. de C.V., en adelante Tenigal, que se estableció como una empresa conjunta. Incluso, Ternium demostró que es difícil fabricar productos totalmente duros para fines automotrices.

d. Las importaciones de Posco México, que representan más de 86% del total de productos laminados en frío exportados por POSCO, son *full hard*. Por consiguiente, para calcular los márgenes de subvaloración se debe comparar solamente con el precio de la lámina *full hard* de Ternium, distinguiéndola del resto de los laminados en frío.

e. Ternium no está considerando las diferencias físicas, que son importantes porque tienen un impacto en su costo de producción y, por ende, en su precio de venta. Si la mayoría de las importaciones que está considerando para calcular el precio promedio de los productos exportados por POSCO son de lámina *full hard*, que es un producto semiterminado y, por ende, de menor precio al resto de los laminados en frío, es evidente que el promedio que obtiene está subestimando el precio real. En este sentido, los márgenes de subvaloración que presenta Ternium deben ser desestimados por no atender al principio de comparabilidad.

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

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

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

a. POSCO ha descontextualizado la información presentada por Ternium para sustentar la afirmación de que todavía es difícil producir acero adecuado para la industria automotriz utilizando el método de horno de arco eléctrico + Hierro Reducido Directo en comparación con la producción en un alto horno. Este método innovador es un esfuerzo por producir acero verde o acero ecológico libre de combustibles fósiles, que genera cero emisiones de carbono durante su proceso de producción.

b. El acero producido por Ternium cumple con las mismas funciones que el fabricado por los exportadores coreanos, y no existen diferencias sustanciales entre ambos, por lo que el argumento de que estén supliendo una supuesta deficiencia en la capacidad de la producción nacional de suministrar acero apto para fines automotrices no tiene sustento.

c. El producto objeto de examen de vigencia y de la revisión es la lámina rolada en frío, independientemente de que sea lámina cruda o recocida. La existencia de algunas diferencias no significa que se trate de un producto diferente al fabricado por la rama de producción nacional.

d. En procedimientos anteriores, los exportadores coreanos han tratado de confundir a la Secretaría señalando que la lámina rolada en frío importada de Corea no puede ser ofrecida por los productores locales, particularmente por Ternium.

e. En diversos procedimientos relacionados con el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, la Secretaría constató que la rama de producción nacional se encuentra en posibilidades de satisfacer los requerimientos de la industria automotriz en general, así como los relacionados con las adquisiciones de Posco México y Hyundai Steel México, como se demostró en la Resolución Preliminar *antidumping*, y en la Resolución Final de la revisión del compromiso asumido por POSCO.

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

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

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

a. El objetivo del presente procedimiento es analizar la pertinencia de mantener, eliminar o modificar los compromisos asumidos por las exportadoras POSCO y Hyundai Steel, y no incluye valorar la cobertura o alcance del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión.

b. Tal como se indicó en el punto 13 de la Resolución de Inicio, la lámina rolada en frío cruda forma parte de la cobertura del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión.

c. En la investigación ordinaria se acreditó que la lámina de acero cruda, también denominada lámina de alta dureza o *full hard*, forma parte de la cobertura del producto objeto de investigación, tal como se indicó en los puntos 3 y 11 de la Resolución Preliminar *antidumping*.

d. Conforme a lo señalado en los puntos 284 a 315 de la citada Resolución Preliminar, la Secretaría analizó los cuestionamientos y medios de prueba que presentó Posco México sobre la similitud del acero laminado en frío crudo o *full hard*. Al respecto, y sin que sea limitativo de otros elementos señalados en dicha Resolución Preliminar, la Secretaría determinó, principalmente, lo siguiente:

i. Desde el punto de vista del proceso productivo, la lámina rolada en frío cruda y la recocida se fabrican en una misma línea de producción, destacando que la primera no necesariamente requiere de un tratamiento térmico.

ii. La Secretaría analizó los argumentos de las partes relativos al proceso productivo, el cual consiste en lo siguiente: inicia con la aceración, ya sea a través de un horno básico al oxígeno o de un horno de arco eléctrico, para el producto importado y el nacional, con ese acero líquido se producen planchones que se laminan para obtener lámina rolada en caliente, y posteriormente se produce la lámina rolada en frío tanto cruda como recocida. Al respecto, las partes admitieron que la lámina cruda se utiliza como insumo para productores de lámina galvanizada, o bien, puede someterse a un tratamiento térmico por el mismo productor para obtener lámina recocida.

iii. Tanto la lámina rolada en frío de Corea como la de producción nacional parten de procesos productivos similares, por lo que sus características físicas y químicas son similares. En lo que respecta al producto importado, Posco México importó la lámina cruda o *full hard* para su planta de galvanizado en Altamira, Tamaulipas, y otro porcentaje de lámina rolada en frío recocida para compañías automotrices mexicanas.

iv. Conforme a la información disponible, la Secretaría concluyó que, considerando el proceso productivo, el producto importado tiene características físicas similares y utiliza los mismos insumos que el producto nacional y que los productos incluidos dentro del producto investigado son comercialmente intercambiables con los de producción nacional.

v. La lámina rolada en frío de Corea y la de fabricación nacional cuentan con certificaciones de la industria automotriz. Ternium y Posco México presentaron copia de certificaciones que empresas de la industria automotriz les otorgaron, en particular, de lámina rolada en frío y lámina galvanizada.

vi. Dos empresas automotrices indicaron que consumían lámina rolada en frío tanto de Corea como de fabricación nacional, que utilizaban en diferentes aplicaciones dentro del vehículo.

e. La Secretaría analizó los argumentos y medios de prueba que presentó Ternium en el presente procedimiento y consideró que estos confirman lo señalado en los incisos anteriores, en el sentido de que la lámina rolada en frío de acero crudo, o *full hard* y la destinada para su uso en el sector automotriz forman parte de la cobertura del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión y que la industria nacional acreditó desde la investigación ordinaria que fabrica productos similares y cuenta con la capacidad técnica para abastecer a la industria automotriz y a otras industrias que demandan dicho producto.

f. Las relaciones comerciales, convenios o acuerdos entre empresas importadoras y exportadoras, de acuerdo con lo señalado por Hyundai Steel y Hyundai Steel México, por sí mismos no justifican una exclusión de la aplicación de medidas *antidumping*, en tanto que son aspectos ajenos a las características del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión.

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

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

1. Precio de exportación

a. Ternium

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

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

a. Eliminó las operaciones con claves de pedimento A2, A3, BH, E1, F2, F3, F4, G1, G9, H1, K1, V1 y V5, al considerarlas no estadísticas, pues derivan de una operación principal, y al contabilizarlas se duplicaría el valor real de las importaciones.

b. Excluyó las importaciones cuyo NICO se refiere a producto que no es objeto de examen de vigencia y de la revisión, por tratarse de espesores superiores a 3 mm, y acero rápido.

c. Para las operaciones de las fracciones arancelarias correspondientes a Regla Octava, se basó en la descripción del producto, descartando operaciones que contenían las palabras: galvanizada, pintada, cincada, inoxidable, LAC o rolada en caliente, perforada, perfiles, chapadas, ángulos, aluminizada, cortadas, prepintada, magnéticos, revestidos, corrugada, al silicio y rieles, o alguna derivación de estas palabras.

81. La Secretaría requirió a Ternium para que proporcionara la base de datos sin depurar, para el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio, y le solicitó que agregara dos columnas, una para identificar en cada operación si la mercancía importada corresponde al producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, y otra especificando cuál fue el criterio que empleó para identificarlo, tal como se indicó en el punto 36 de la presente Resolución. En respuesta, Ternium presentó la base de datos con la información solicitada y mencionó que solicitó apoyo a la CANACERO a fin de atender dicho requerimiento.

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

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

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

i Ajustes al precio de exportación

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

1) Flete marítimo

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

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

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

2) Seguro marítimo

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

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

3) Embalaje

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

4) Maniobras y gastos de exportación

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

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

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

5) Margen por comercialización

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

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

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

6) Crédito

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

ii Determinación

99. La Secretaría consideró razonable la metodología de depuración propuesta por Ternium, señalada en el punto 80 de la presente Resolución, la cual fue replicada en la base de datos del SIC-M, toda vez que las descripciones contenidas en la base permiten identificar operaciones que se encuentran dentro de la cobertura del producto y considerar que se trata de producto objeto de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

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

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

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

b. Hyundai Steel

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

i Códigos de producto

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

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

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

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

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

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

a. El libro mayor de ventas contiene el código de producto, el número de factura, el número de pedido y la información de este, como el grosor y el ancho normal.

b. Mediante el uso del código de producto en el libro mayor de ventas, el grosor y ancho normal precisado en la información del pedido, logró identificar el PCN para cada transacción de venta.

c. Por último, identificó el PCN correspondiente, utilizando el código de producto, el grosor y el ancho normales.

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

ii Precio de exportación a partes no relacionadas

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

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

iii Determinación

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

iv Ajustes al precio de exportación para partes no relacionadas

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

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

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

1) Costo de embalaje

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

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

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

b. Posteriormente, la cantidad de producción agregada y los costos de embalaje se segregaron por tipo de embalaje.

c. Después las clasificó en tres tipos diferentes de embalaje: i) no metálico, ii) metálico, y iii) general.

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

2) Gastos de crédito

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

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

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

3) Gastos de manejo

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

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

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

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

4) Flete marítimo

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

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

5) Seguro marítimo

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

6) Flete interno

129. Hyundai Steel manifestó que el ajuste por flete interno se reporta como el costo en won surcoreano, sobre la base de una transacción específica. Aclaró que el flete interno corresponde a los gastos relacionados con el transporte del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión y se calcula en función del número de transporte, a través del rastreo del flete interno de la bobina. Para sustentar el ajuste, proporcionó un ejemplo del cálculo y los documentos que lo sustentan.

7) Gastos bancarios

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

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

v Determinación

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

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

vi Precio de exportación reconstruido

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

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

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

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

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

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

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

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

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

vii Determinación

143. De conformidad con los artículos 2.3 del Acuerdo *Antidumping*, 35 de la LCE y 50 y 61, fracción II del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación reconstruido para 33 códigos, identificados mediante el PCN, a partir de las ventas de Hyundai Steel México a sus clientes no relacionados durante el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio. La Secretaría puntualiza que 7 de esos 33 códigos presentan

ventas a partes no relacionadas, tal como se indica en el punto 113 de la presente Resolución. Para dicho cálculo, la Secretaría excluyó las ventas de Hyundai Steel México a su cliente directo relacionado, correspondientes a un código de producto, debido a que no se contó con elementos suficientes para realizar la reconstrucción del precio a partir de un producto distinto al que es objeto de examen de vigencia y de la revisión.

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

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

viii Deducciones al precio de exportación reconstruido

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

1) Ajuste de facturación

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

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

2) Gastos de garantía

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

3) Flete interno para los clientes

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

4) Seguro interno

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

5) Otros costos de fabricación

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

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

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

6) Utilidad y gastos generales

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

ix Gastos de internación

1) Flete interno

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

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

2) Gastos en aduana

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

3) Gastos de manejo

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

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

x Determinación

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

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

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

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

c. POSCO

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

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

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

a. Posco México, productor de acero galvanizado que compra las bobinas crudas —*full hard*— a POSCO, y que utiliza como insumo para producir el acero galvanizado, producto diferente a la mercancía objeto de examen de vigencia y de revisión.

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

c. Posco International Corporation, ubicada en Corea, es una empresa comercializadora que compra la mercancía objeto de examen de vigencia y de la revisión a POSCO y la exporta a México.

d. Posco International America, ubicada en los Estados Unidos de América, en adelante los Estados Unidos, es una empresa comercializadora que compra la mercancía objeto de examen de vigencia y de la revisión a Posco International y lo exporta a México.

e. Posco International México, ubicada en México, es solo una empresa comercializadora que compra el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión fabricado por POSCO y la revende en el mercado mexicano.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

i Códigos de producto

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

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

179. La Secretaría se percató de que no presentó información acerca de cuáles son los códigos de producto similares a los exportados a México. Al respecto, requirió a POSCO para que indicara las características físicas y químicas relevantes para considerarlos como códigos de producto idénticos o similares, si dichos elementos impactan en los costos de producción y precios finales de venta, y aportara una correlación de códigos de producto exportados a México con los idénticos o similares vendidos en el mercado interno, tal como se refirió en el punto 39 de la presente Resolución.

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

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

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

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

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

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

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

ii Precio de exportación y precio de exportación reconstruido

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

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

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

190. En respuesta, POSCO proporcionó una base de datos en la que combinó el precio de exportación y el precio de exportación reconstruido de tres de sus importadores vinculados. Afirmó que dicha base incluye toda la información de los anexos presentados en su respuesta a los formularios de examen de vigencia y de revisión, tanto para el precio de exportación como para el precio de exportación reconstruido. Agregó que, para facilitar la comprensión, añadió algunos campos en la primera parte de la base para determinar el vendedor final, el precio de venta final y todos los gastos pagados por cada parte relacionada.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

201. Puntualizó que las facturas suelen incluir varias bobinas y no hay información detallada sobre el producto para cada bobina, razón por la cual POSCO proporcionó las listas de envío diarias para cada transacción de venta, ya que estas contienen información detallada como números de pedido, fechas de envío, especificaciones del producto, pesos e importes de ventas. Aseguró que para el caso de las ventas a través de su empresa relacionadas Posco International, proporcionó una muestra de facturas en su respuesta al requerimiento.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

213. Añadió que la Secretaría deberá realizar su análisis para validar que POSCO demostró la trazabilidad de las ventas entre los clientes relacionados y el cliente final no relacionado; que los precios ajustados en aduana de las diferentes empresas relacionadas de POSCO sean de mercado; que el precio de exportación reconstruido considera el precio de venta al primer cliente no relacionado a nivel ex fábrica; y que el precio de exportación reconstruido incluye el costo de transformación.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

223. La Secretaría correlacionó las operaciones de exportación de la empresa productora exportadora POSCO con las operaciones de venta a sus empresas vinculadas, a partir del número de la bobina. Además, comparó la documentación aportada por POSCO con la base de datos única del precio de exportación, sin encontrar diferencias.

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

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

iii Determinación

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

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

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

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

229. En su respuesta, POSCO afirmó haber presentado todas las facturas de venta, la lista de envío diario, el certificado de prueba del molino, las hojas de cálculo y todos los documentos de soporte para cada ajuste incurrido. Asimismo, señaló que comparó los gastos reales de flete externo pagados por POSCO con los gastos reales de flete externo pagados por su empresa relacionada encargada de la logística a compañías

navieras no relacionadas sobre una base de transacción específica, y aseguró que no hay porcentaje acordado para gastos de flete externo entre POSCO y la citada empresa relacionada encargada de la logística. Adicionalmente, POSCO aclaró que el INCOTERM, por las siglas en ingles de *International Commercial Terms*, de la base de datos es CFR y no CNF como lo señaló.

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

v Ajustes al precio de exportación

1) Ajuste por facturación

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

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

2) Gastos de crédito

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

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

3) Gastos por garantías y asistencia técnica

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

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

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

4) Gastos por manejo de productos

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

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

5) Gastos de flete externo

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

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

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

6) Gastos de flete interno

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

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

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

vi Deducciones

1) Posco International Corporation

(a) Ajuste por facturación

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

(b) Gastos por manejo de productos

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

(c) Gastos de flete externo

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

(d) Gastos por seguros externos

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

(e) Gastos de flete interno

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

(f) Gastos generales, administrativos y financieros

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

(g) Utilidad

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

2) Posco International America

(a) Otros gastos

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

(b) Gastos generales y financieros

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

(c) Utilidad

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

3) Posco México

(a) Reembolso y bonificaciones al primer cliente no relacionado

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

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

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

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

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

(d) Gastos de procesamiento

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

(e) Gastos generales de venta y administración

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

(f) Gastos financieros

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

(g) Margen de utilidad

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

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

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

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

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

(j) Gastos aduanales

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

(k) Otros gastos (muellaje)

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

4) Posco MPPC

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

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

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

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

(c) Gastos de procesamiento

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

(d) Gastos generales de venta y administración

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

(e) Gastos financieros

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

(f) Margen de utilidad

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

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

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

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

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

(i) Gastos aduanales

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

(j) Otros gastos (muellaje)

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

5) Posco International México

(a) Reembolsos y bonificaciones al primer cliente no relacionado

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

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

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

(c) Gastos de venta y administración

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

(d) Margen de utilidad

280. Para calcular el margen de ganancias real consideró el monto a nivel ex fábrica deduciendo todos los gastos pagados por esta empresa y los gastos generales de venta y administración del valor de la factura de ventas. El margen de utilidad real es la diferencia entre el monto a nivel ex fábrica y el valor de la factura de venta. Posteriormente dividió la ganancia real total de Posco International México entre el valor total de la factura de venta de esta empresa. Proporcionó la hoja de trabajo con el cálculo.

(e) Otros gastos

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

vii Determinación

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

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

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

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

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

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

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

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

2. Valor normal

a. Ternium

i Precios internos en Corea

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

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

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

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

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

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

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

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

ii Operaciones comerciales normales

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

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

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

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

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

303. Con base en lo descrito en el punto inmediato anterior, la Secretaría considera procedente calcular el valor normal conforme a la metodología de valor reconstruido, toda vez que, tal y como se señala en los artículos 2.2 del Acuerdo *Antidumping* y 31 de la LCE, cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador, el valor reconstruido se podrá tomar como opción para el cálculo del valor normal.

iii Valor reconstruido

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

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

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

iv Determinación

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

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

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

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

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

b. Hyundai Steel

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

313. Para el cálculo del valor normal propuso las ventas en el mercado interno de 55 códigos identificados mediante el PCN, idénticos a los exportados a México. Sin embargo, conforme se indica en el punto 110 de la presente Resolución, la Secretaría no consideró en el cálculo las ventas de producto correspondientes a un PCN. Para 7 códigos, identificados mediante el PCN, que no tuvieron ventas internas, Hyundai Steel proporcionó el valor reconstruido.

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

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

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

i Determinación

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

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

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

ii Ajustes al valor normal

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

1) Ajuste de facturación

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

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

2) Descuento por pronto pago

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

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

3) Flete interno

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

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

4) Manejo de producto

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

5) Gastos de garantía

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

6) Gastos de crédito

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

7) Costo de embalaje

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

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

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

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

iii Determinación

334. Con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó ajustar los precios en el mercado interno por gastos de embalaje, garantía, crédito, manejo de producto y flete interno, a partir de la información aportada por Hyundai Steel. Sin embargo, en el ajuste por concepto de crédito, calculó el plazo de pago a partir de la diferencia de días entre la fecha de la factura y la fecha de pago.

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

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

iv Costo de producción

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

v Operaciones comerciales normales

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

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

vi Determinación

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

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

a. Identificó las ventas que se realizaron a precios por debajo de los costos mensuales por transacción y determinó si estas ventas se efectuaron en cantidades sustanciales. Es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue mayor al 20% del volumen total de las ventas internas del PCN en el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio de la cuota compensatoria.

b. Revisó que los precios permitieran recuperar los costos dentro de un plazo razonable que, en este caso, corresponde al periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio de la cuota compensatoria, tal como lo dispone el artículo 2.2.1 del Acuerdo *Antidumping*.

c. Descartó del cálculo del valor normal las operaciones de venta cuyos precios no permitieron recuperar los costos promedio ponderado del periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio de la cuota compensatoria.

d. A partir de las ventas restantes, realizó nuevamente la prueba de suficiencia que establece la nota a pie de página 2 del Acuerdo *Antidumping*.

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

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

vii Valor reconstruido

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

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

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

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

c. POSCO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

373. La Secretaría identificó en la base de datos, que POSCO realizó ventas a partes relacionadas y a partes no relacionadas. A partir de las ventas a partes no relacionadas, la Secretaría comparó los códigos de producto exportados a México con los vendidos en el mercado interno y encontró en la base de datos de valor normal, que se realizaron ventas para 154 códigos de producto idénticos a los exportados a México. Por lo tanto, POSCO no vendió en su mercado interno 722 códigos de producto a partes no relacionadas.

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

i Determinación

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

ii Ajustes al valor normal

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

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

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

1) Ajuste de precio

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

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

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

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

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

2) Costo de embalaje

384. POSCO indicó que reportó el ajuste con base en los costos de cada tipo de embalaje para cada operación de la base de datos. Agregó que la información de las bobinas para cada transacción de ventas, así como los tipos de empaque para cada unidad de bobina individual producida y vendida se mantiene en su sistema ERP.

3) Gastos de garantía

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

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

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

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

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

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

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

4) Costo de crédito

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

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

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

5) Gastos de flete interno y manipulación de producto

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

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

6) Gastos de almacén

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

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

7) Descuento por pago anticipado

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

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

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

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

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

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

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

8) Cargo por pago atrasado

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

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

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

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

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

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

9) Diferencias físicas

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

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

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

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

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

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

iii Determinación

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

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

iv Costos de producción

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

432. Al respecto, la Secretaría observó que, en las materias primas, los precios de partes vinculadas fueron mayores a los de no vinculadas y que el volumen de venta se concentró más en los proveedores no relacionados. De conformidad con el artículo 44 del RLCE, la Secretaría consideró que la compra de insumos entre partes vinculadas se dio en el curso de operaciones comerciales normales.

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

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

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

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

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

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

v Determinación

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

vi Operaciones comerciales normales

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

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

a. Identificó las ventas que se realizaron a precios por debajo de los costos promedio ponderados anuales y determinó si estas ventas se efectuaron en cantidades sustanciales, es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue mayor al 20% del volumen total de las ventas internas del código de producto en el periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

b. La Secretaría eliminó del cálculo del valor normal las operaciones de venta cuyos precios no permitieron recuperar los costos promedio ponderado del periodo de examen de vigencia y de la revisión de oficio.

c. A partir de las ventas restantes, la Secretaría realizó la prueba de suficiencia que establece la nota a pie de página 2 del artículo 2.2 del Acuerdo *Antidumping*.

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

vii Determinación

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

viii Valor reconstruido

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

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

ix Conclusión

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

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

G. Análisis sobre la continuación o repetición del daño

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

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

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

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

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

1. Rama de producción nacional y representatividad

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

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

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

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

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

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

2. Mercado nacional

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

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

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

3. Análisis sobre las importaciones

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4. Efectos sobre los precios

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

a. Los precios de las importaciones de lámina rolada en frío de Corea mantuvieron niveles significativos de subvaloración durante el periodo analizado y altos márgenes de *dumping* en el periodo de examen y de revisión. Al respecto, los niveles de subvaloración respecto del precio nacional oscilaron entre 7% y 38% en el periodo analizado, mientras que, en relación con otros orígenes, se ubicaron entre 15% y 34% en el mismo periodo.

b. A pesar de que en el periodo analizado México impuso medidas arancelarias de 10%, 15% y 25% a las importaciones de lámina rolada en frío, en los hechos, una amplia mayoría de las importaciones no se sujetaron a dicho arancel, puesto que México tiene suscritos tratados o acuerdos de libre comercio. Se trata de importaciones bajo el régimen de importación temporal, importaciones al amparo del mecanismo de Regla Octava o PROSEC correspondientes al sector industrial XIX referente a “Automotriz y de Autopartes”. Lo anterior, demuestra que el efecto del arancel se diluye y se hace nugatorio en la práctica, de tal manera que las importaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, en condiciones de *dumping*, se ubican a precios considerablemente bajos en el mercado nacional.

c. Corea se encuentra dentro del grupo de países que se caracterizan por tener los menores precios a nivel internacional. En México, de un total de 30 países de los que se importó lámina rolada en frío, Corea se ubicó en cuarto lugar de los países con menores precios durante el periodo de examen y de revisión.

d. A nivel regional los precios promedio de las exportaciones de lámina rolada en frío de Corea a los Estados Unidos y Canadá se ubicaron 30% y 76% por debajo de los precios promedio de las exportaciones coreanas a México, respectivamente.

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

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

a. Los niveles de subvaloración que señala Ternium están erróneamente calculados, debido a que la comparabilidad de precios no toma en consideración la diferencia física de los productos laminados en frío entre el producto importado y el de fabricación nacional.

b. Las importaciones que consideró Ternium para calcular el precio promedio de los productos exportados por POSCO son de lámina *full hard*, que es un producto semiterminado de menor precio al resto de los laminados en frío, por lo que el promedio que obtuvo está subestimando el precio real.

c. El PROSEC no es un medio para evadir el pago de los aranceles a la importación, sino un programa que apoya a industrias, como la automotriz, que contribuyen a la industria mexicana designando códigos del sistema armonizado de productos específicos que son difíciles de proporcionar por los productores nacionales.

d. La diferencia entre los precios de exportación de otros orígenes y los precios del país objeto de examen y de la revisión no es evidencia de daño a la rama de producción nacional. En particular, la comparabilidad de precios para el análisis de daño debe ser entre el precio de un producto similar de México y las importaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, y no con el precio de importación de otros países.

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

a. De acuerdo con lo señalado en el punto 77 de la presente Resolución, desde la investigación *antidumping* se acreditó que la lámina rolada en frío exportada por POSCO es un producto con características y composición similar y comercialmente intercambiable con la lámina rolada en frío de producción nacional. Además, para fines del análisis de daño y comparación de precios, se consideran los precios promedio ponderados del total de las operaciones de importación obtenidas del SIC-M, que compensa o anula las supuestas diferencias individuales entre precios.

b. La finalidad del presente procedimiento no es establecer si las importaciones originarias de Corea fueron o no causa de daño a la rama de producción nacional del producto similar en el periodo analizado, lo cual ya fue determinado en la investigación *antidumping*, sino analizar la pertinencia del mantenimiento, eliminación, modificación o actualización de los compromisos asumidos por las exportadoras.

c. El análisis de subvaloración se realiza considerando el total de las operaciones de las importaciones obtenidas del SIC-M, incluyendo los gastos de internación (arancel, derechos de trámite aduanero y gastos de agente aduanal. Lo anterior, para el conjunto de las fracciones arancelarias por las que ingresó el producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, e independientemente de si estas son o no beneficiarias de programas de fomento u otros beneficios.

d. La Secretaría realiza el análisis de comparación de precios y subvaloración considerando el total de importaciones objeto de análisis, esto es, tanto las originarias de Corea como las del resto de países respecto del precio nacional. Ello no implica ni conlleva a *priori* una determinación u orientación de causalidad de daño, como equivocadamente interpretan las importadoras y exportadoras comparecientes. Asimismo, los niveles de precios que presenten en otros mercados no son pertinentes para fines del presente procedimiento.

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

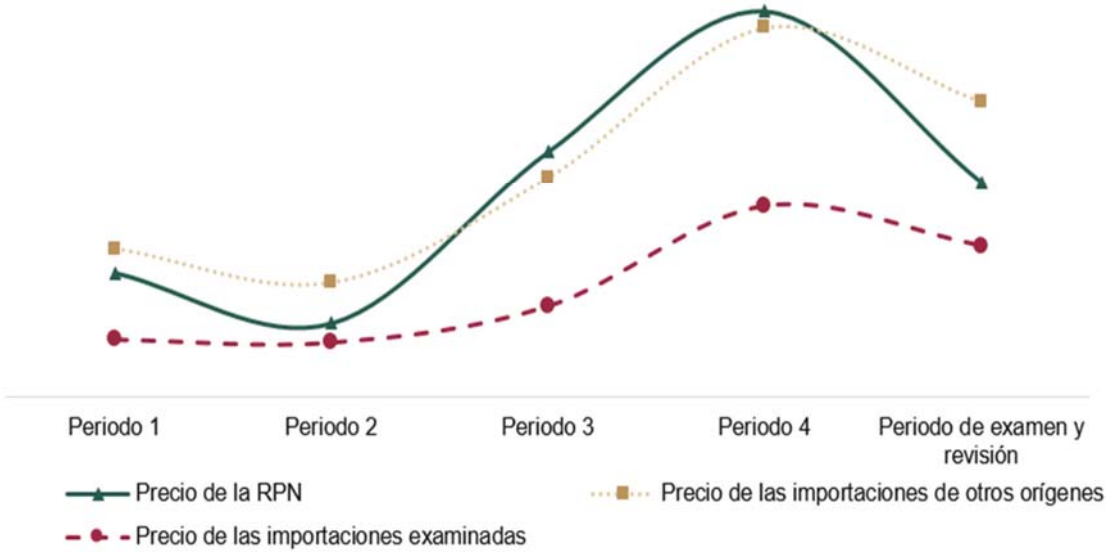
483. La Secretaría analizó el comportamiento de los precios implícitos promedio y obtuvo como resultado que el precio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional mostró un crecimiento de 27% de punta a punta durante el periodo analizado: disminuyó 15% en el periodo 2, aumentó 60% en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

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

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

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

Precio de las importaciones y del producto nacional



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

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

5. Efectos sobre la rama de producción nacional

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

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

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

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

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

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

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

495. En relación con el mercado nacional:

a. La PNOMI pasó de una participación de 68% en el periodo 1 a 67% en el periodo de examen y de revisión, lo que representó una caída de un punto porcentual en el periodo analizado.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

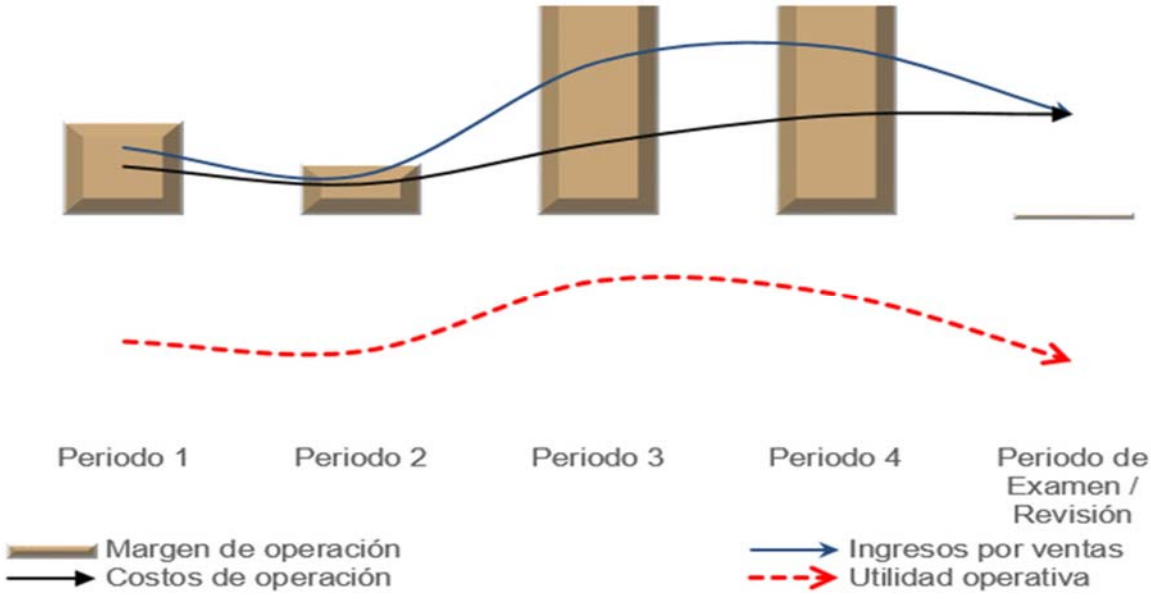
507. La Secretaría analizó el comportamiento de los ingresos por ventas en el mercado interno y observó un comportamiento negativo en los periodos 2 y el periodo de examen y de revisión, pues registraron una baja de 13% y 21%, respectivamente, en tanto para los periodos 3 y 4 los ingresos aumentaron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

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

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

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

Estado de costos, ventas y utilidades de la mercancía similar



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

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

a. Hasta la etapa tres del plan de inversión de Ternium de una nueva línea de producción de laminado en frío prevista para el año 2025, no existe una línea de producción real.

b. El sector siderúrgico ha sido tan boyante que Ternium conformó, junto con Nippon Steel Corporation, la empresa mexicana Tenigal para la fabricación y venta de láminas de acero galvanizadas en caliente y recocidas galvanizadas para atender al mercado mexicano desde el año 2012.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

6. Comportamiento potencial de las importaciones y efectos proyectados

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

a. Un análisis considerando qué ocurriría en los indicadores económicos manteniendo los compromisos.

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

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

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

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

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

b. Por lo que se refiere a los demás indicadores económicos, la Secretaría observó que estos se obtienen por diferencia o proporción con respecto al CNA como consecuencia del desplazamiento en términos de volumen que causaría el aumento de las importaciones de lámina rolada en frío en condiciones de *dumping*.

c. Estimó que el precio nacional de venta al mercado interno se comportaría primeramente igual que las estimaciones de costos de los insumos, para posteriormente disminuir hasta los costos de ventas con la intención de competir contra las importaciones originarias de Corea que ingresan a precios bajos. En cuanto al precio de las importaciones de dicho país, este presentaría una disminución conforme a la variación del precio de la lámina rolada en frío de la región Asia, de acuerdo con las proyecciones del *Steel Sheet Products Market Outlook November 2023 - Price Update* emitido por el CRU International Limited, en adelante CRU.

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

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

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

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

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

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

a. Las proyecciones de Ternium son simples manifestaciones que no están basadas en pruebas objetivas, carecen de datos duros y contundentes sobre las razones que sustentan dichas proyecciones. Ternium ha fallado al probar que la afectación se dará de manera necesaria, ya que solo presentó una serie de proyecciones sobre lo que cree que pudiera pasar, y no aportó documentación soporte sobre dichas proyecciones.

b. El volumen importado por Hyundai Steel México tiene una participación menor y marginal en las importaciones totales, por lo que, además de la calidad automotriz, no constituye un riesgo de escenario de continuación o repetición del daño.

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

a. La Secretaría no debe sacar conclusiones basadas en supuestos excesivos de las afirmaciones de Ternium. Más bien, sobre la base de pruebas empíricas y suficientes, debe considerarse que la supresión de las medidas dará lugar a la continuación o repetición del *dumping* y del daño.

b. No hay evidencia de que el producto laminado en frío originario de Corea haya causado daño a la industria nacional mexicana. Incluso si se pone fin al compromiso, no hay posibilidad de continuación o repetición de ningún daño como resultado de cualquier *dumping* por parte de los exportadores coreanos.

c. Si se pone fin al compromiso, no hay posibilidad de continuación o repetición de ningún daño como resultado de cualquier *dumping* por parte de los exportadores coreanos.

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

a. Por una parte, es factible que las importaciones originarias de Corea no se incrementen inmediatamente, es decir, en el primer periodo posterior al examinado, ya que los usuarios del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión y demás agentes económicos no reaccionan de manera instantánea, sino que requieren de cierto tiempo para actualizar sus expectativas de mercado y ajustar sus decisiones de demanda y producción.

b. En cuanto al segundo periodo proyectado, es posible considerar que un escenario conservador es la repetición de las condiciones que acreditaron el daño en el periodo investigado de la investigación ordinaria, y que las importaciones coreanas en condiciones de *dumping* alcancen una participación similar en el CNA; el pronóstico de crecimiento del mercado proviene de una fuente reconocida y específica para el producto objeto de examen y de la revisión de oficio; los indicadores relevantes de la rama de producción nacional que sufren afectación se obtienen como resultado del desplazamiento causado por el aumento de las importaciones coreanas en condiciones de *dumping* y subvaloración y, la Secretaría replicó la metodología y cálculos proporcionados por Ternium sin encontrar diferencias.

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

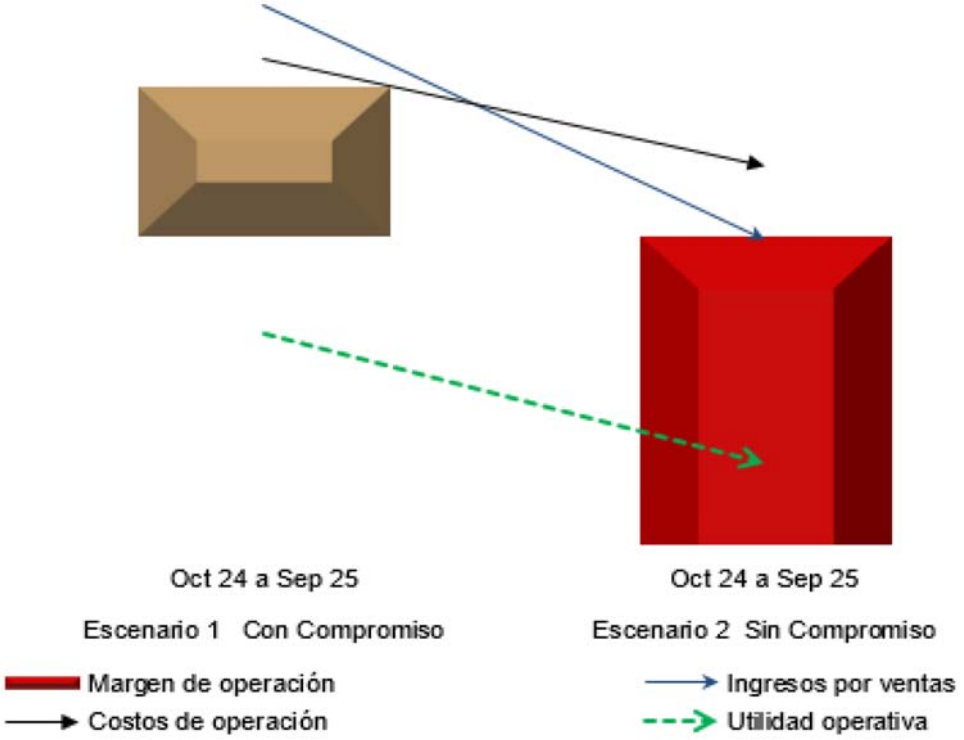
a. El análisis de daño se realiza sobre el total de las importaciones originarias de Corea que corresponden a la lámina rolada en frío objeto del presente procedimiento, tanto para el periodo analizado como prospectivo. De tal manera que no depende de los volúmenes individuales que haya importado cada empresa.

b. No presentaron elementos fehacientes que desacrediten la metodología y cálculos propuestos por Ternium para estimar el aumento de las importaciones coreanas en caso de que se eliminaran los compromisos a las exportadoras, ni su efecto negativo sobre los indicadores de la rama de producción nacional.

c. Dado que el objetivo del análisis en el presente procedimiento es prospectivo a fin de evaluar el efecto que tendría en la industria nacional la eliminación o supresión de los compromisos asumidos por las exportadoras, no es razonable inferir que el comportamiento de la industria nacional observado en el periodo analizado se pueda extrapolar a un escenario futuro frente a un cambio de circunstancias que sería la supresión de tales compromisos.

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

Proyecciones financieras de los resultados operativos



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

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

7. Mercado internacional y potencial exportador

a. Mercado internacional

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

a. De las estadísticas del Steel Sheet Market Outlook:

i. Los principales países productores de lámina rolada en frío en el periodo de examen y de revisión fueron China con una participación de 35% en la producción mundial, seguido de los Estados Unidos 10%, India 9%, Corea 7.2%, Japón 7%, Rusia 4% y Alemania 3%.

ii. Los principales países consumidores en el periodo de examen y de revisión fueron China con una participación de 34% en el CNA de lámina rolada en frío a nivel mundial, seguido de los Estados Unidos 10%, India 9%, Japón 6.2%, Corea 5.8%, Rusia 4%, Alemania 3%, Brasil, Italia, Turquía y México 2% respectivamente.

b. De las estadísticas del Iron Steel Statistics Bureau:

i. Las exportaciones mundiales disminuyeron 24% en el periodo analizado al pasar de 23,951 a 18,259 mil toneladas durante el periodo analizado. Los principales países exportadores de lámina rolada en frío en el periodo de examen y de revisión fueron Corea con una participación en las exportaciones mundiales de 21%, seguido de China 20%, Japón 16%, Bélgica 7%, Taiwán 5%, Alemania 4%, los Estados Unidos 3%.

ii. Las importaciones mundiales disminuyeron 30% en el periodo analizado al pasar de 23,612 a 16,507 mil toneladas durante el periodo analizado. Los principales países importadores de lámina rolada en frío en el periodo de examen y de revisión fueron Indonesia y México, respectivamente, con una participación de 9.1% en las importaciones mundiales, seguidos de los Estados Unidos 7%, Bélgica y Turquía 6.4%, respectivamente, Tailandia 6.3%, China 5.7%, Japón 5.1% y Alemania 4.5%.

c. Por su parte, las exportadoras proporcionaron los siguientes elementos:

i. Hyundai Steel indicó que es de su conocimiento que los principales países productores son los Estados Unidos, la Unión Europea, China, Corea y Japón. Los principales países consumidores son los Estados Unidos, la Unión Europea y China. Los principales países exportadores son China, Corea y Japón. Los principales países importadores son China, la Unión Europea y los Estados Unidos. Los países del este asiático, como Tailandia e Indonesia, también son grandes importadores. La exportadora indicó que no cuenta con estudios económicos, monografías, literaturas técnicas ni estadísticas internacionales sobre el mercado internacional del acero laminado en frío.

ii. POSCO indicó que de acuerdo con el análisis de mercado del Steel Sheet Market Outlook del 12 de diciembre de 2023 emitido por el CRU, China es el país con la mayor capacidad de acero laminado en frío estimada en 143.6 millones de toneladas, seguida de los Estados Unidos e India. China fue el principal país consumidor con un consumo neto aparente bruto total de 86,763 millones de toneladas en 2023, además de ser el principal exportador con 4,377 millones de toneladas.

b. Potencial exportador de Corea

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

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

a. A partir del potencial exportador y la capacidad libremente disponible de lámina rolada en frío puede apreciarse que bastaría una desviación marginal para inundar el marcado nacional con mercancía en condiciones de *dumping*.

b. La industria de lámina en frío de Corea presenta problemas de sobrecapacidad instalada que incluso aumentaron a lo largo del periodo analizado.

c. México es un importante destino real para las exportaciones de lámina rolada en frío de origen coreano, pues en el periodo de examen y de revisión representó el segundo principal destino para dichos productos dentro de más de 60 países a los cuales exportó lámina rolada en frío durante la vigencia de los compromisos.

d. Existen múltiples medidas de remedio comercial (*antidumping*, antisubvenciones, elusiones, salvaguardias, aumentos arancelarios) que han adoptado países que pudieran representar destinos relevantes para el producto coreano: los Estados Unidos, la Unión Europea, Canadá, Reino Unido, Malasia, Pakistán, Tailandia y Taiwán. Ello demuestra el perfil exportador en condiciones de *dumping* de la industria objeto de examen y de la revisión y que las exportadoras coreanas no pueden participar en los mercados internacionales, si no incurren en prácticas desleales de comercio.

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

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

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

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

a. La utilización de la capacidad instalada de POSCO es elevada, lo que significa que la posibilidad de que aumente la capacidad libremente disponible es muy baja. Además, no tiene planes de ampliar su capacidad instalada de las mercancías objeto de examen y de la revisión en un futuro próximo.

b. La tasa de utilización de Corea es alta y fluctúa continuamente, por lo tanto, es muy poco probable que aumente la capacidad ociosa. Además, la industria siderúrgica de Corea ya se encuentra en una etapa madura de desarrollo del mercado, por lo que la posibilidad de nuevas inversiones también es muy limitada.

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

a. Ternium indicó que los productos laminados en frío originarios de Corea están sujetos a restricciones comerciales de diversos países, incluido los Estados Unidos. Sin embargo, esto no es extraño y debe tenerse en cuenta en el contexto del proteccionismo global liderado por los Estados Unidos, donde la industria siderúrgica ha surgido como su industria representativa.

b. La situación de las restricciones comerciales se presenta en diversos países y Corea es tan solo uno de los países que enfrentan esas restricciones. Además, las tasas de derechos *antidumping* y compensatorios impuestas por los Estados Unidos son relativamente bajas, por lo que estos derechos no pueden afectar las exportaciones a México.

c. No es razonable suponer que solo los productos coreanos incurran en prácticas comerciales desleales. Más bien, las medidas comerciales deben evaluarse en relación con la rama de producción nacional y sus demandas de proteccionismo.

d. La investigación *antidumping* contra Corea llevada a cabo en Canadá no involucró a ningún fabricante coreano. Al respecto, los derechos *antidumping* y compensatorios impuestos por la autoridad de Canadá parecen ser relativamente elevados. Sin embargo, son una tasa impuesta arbitrariamente porque el fabricante/exportador coreano no participó en la investigación. Dado que Canadá no es un mercado de exportación importante para Corea, la imposición de derechos a los productos laminados en frío en Canadá no puede afectar las exportaciones a México.

e. Es evidente que las investigaciones antisubvenciones no están relacionadas con la existencia de *dumping*. Además, POSCO vendía principalmente chapa negra, clasificada como producto laminado en frío a los efectos de la investigación *antidumping* de los Estados Unidos, y no como productos laminados en frío reales vendidos en el mercado estadounidense. Al respecto, la chapa negra se utiliza como materia prima para producir hojalata, a diferencia de los productos laminados en frío en general. Por otra parte, POSCO no vendió chapa negra a México.

f. El mercado estadounidense y el mexicano no se superponen. Es un argumento infundado el que el volumen de exportación a los Estados Unidos pudiera trasladarse a México.

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

a. Los señalamientos basados en las determinaciones de otras autoridades investigadoras en terceros países son inoperantes porque la Secretaría no está obligada a resolver como una autoridad estadounidense o canadiense.

b. Considerar como válidas las manifestaciones de Ternium en cuanto a que las empresas coreanas tienen una capacidad instalada importante y que exportarían a cantidades considerables destinando sus ventas a México, sería tanto como perseguir la capacidad instalada de las empresas extranjeras.

c. En efecto, las empresas coreanas tienen una orientación a la exportación, no obstante, ello no significa que vayan a destinar todas sus ventas a México, pues Hyundai Steel no ha ocupado la totalidad de su volumen autorizado porque claramente no tiene la intención de inundar a México con su producto.

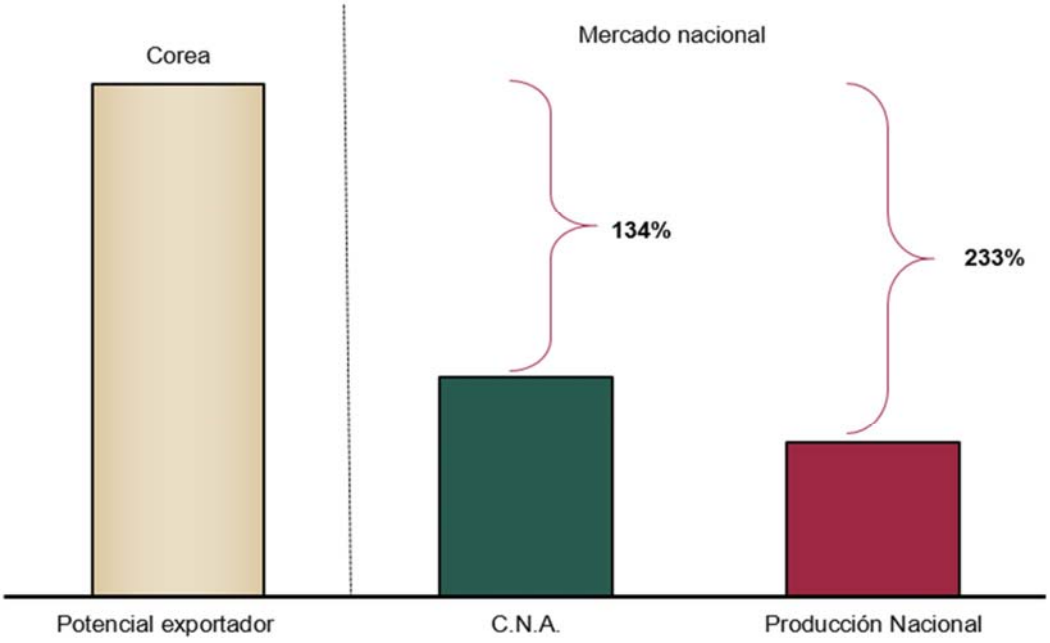
547. Ternium indicó que los datos sobre la industria nacional de lámina en frío aportada por POSCO y por Hyundai Steel no se concilian, pues la segunda empresa indica que en Corea solo hay dos empresas fabricantes de lámina rolada en frío, que son las exportadoras comparecientes, sin embargo, de la respuesta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

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

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

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

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



Fuente: CRU, Ternium y SIC-M.

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

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

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

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

H. Conclusiones

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

a. Los compromisos asumidos por las empresas exportadoras cumplieron con el objetivo de eliminar el efecto dañino o perjudicial de la práctica desleal, de modo que la producción nacional tuviera condiciones equitativas de competencia.

b. Existen elementos suficientes para sustentar que de eliminarse los compromisos continuaría la práctica de *dumping* en las exportaciones de lámina rolada en frío de Corea a México.

c. La eliminación de los compromisos sobre las exportaciones de lámina rolada en frío, ante la continuación de la práctica de *dumping* en las exportaciones de dicho producto de Corea a México, establece una probabilidad fundada de que concurrirían al mercado nacional en volúmenes considerablemente mayores a los que ingresaron durante el periodo analizado, desplazarían a la producción nacional y, por tanto, alcanzarían una participación significativa de mercado.

d. El precio de las exportaciones potenciales de lámina rolada en frío, originarias de Corea, puestas en el mercado nacional, podría alcanzar márgenes significativos de subvaloración respecto del precio nacional de hasta 34%, lo que obligaría a la rama de producción nacional a disminuir sus precios a fin de competir ante el incremento de la demanda por nuevas importaciones.

e. Corea dispone de un potencial de exportación de lámina rolada en frío significativamente mayor al mercado y producción nacionales. En particular, el potencial exportador en el periodo de examen y de revisión fue superior en 134% respecto del mercado nacional y 233% respecto de la producción nacional.

f. El potencial exportador con que cuenta Corea, así como el nivel de precios al que concurrirían las importaciones del producto objeto de examen de vigencia y de la revisión, constituyen elementos objetivos que permiten establecer la probabilidad fundada de que, ante la eliminación de los compromisos, la rama de producción nacional registraría afectaciones sobre sus indicadores económicos y financieros.

g. La eliminación de los compromisos causaría una caída en los siguientes indicadores de la rama de producción nacional: precio nacional 42%, producción 11%, POMI 12%, ventas al mercado interno 32%, empleo y salarios 11%, utilización de la capacidad instalada 8 puntos porcentuales, y participación de mercado 7 puntos porcentuales. Los resultados financieros disminuirían 233%, incluso volviéndose pérdida operativa, debido a que los ingresos por ventas caerían 61%, mientras que los costos de operación lo harían en 32%, lo que daría lugar a un descenso del margen operativo de 63.4 puntos porcentuales, pues pasaría de representar 14.3% en el escenario con los compromisos vigentes a un margen 49% negativo en el escenario sin los compromisos vigentes.

h. Corea se ubica como el principal exportador de lámina rolada en frío, ya que en el periodo de examen y de revisión, sus exportaciones tuvieron una participación de 21% a nivel mundial.

i. Las exportaciones de Corea de lámina rolada en frío, han sido objeto de investigación y de restricciones comerciales por parte de terceros países, lo que permite presumir que dicho país tiene incentivos para reorientar embarques de lámina rolada en frío hacia mercados más abiertos o que no cuenten con limitaciones a sus exportaciones como el mexicano en el caso de que se eliminaran los compromisos asumidos por las exportadoras.

I. Mantenimiento, eliminación o modificación de los compromisos

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

a. Las importaciones no reflejan un nivel de precios no lesivo para la producción nacional. En ese contexto, una eventual extensión de los compromisos asumidos debería contener referencias precisas de niveles de precio asumidos y sujetos a revisión periódica.

b. El monto de los cupos otorgados a POSCO y Hyundai Steel ha sido extraordinariamente alto desde su concepción original. En 2014, año en que se adoptaron los compromisos, la participación de los cupos otorgados a POSCO y Hyundai Steel en el CNA fue de 10%. Posteriormente, en la primera revisión de los compromisos se calculó una participación de las exportaciones de 11% para 2015, y 13% en 2017 y 2018, de tal manera que entre 2014 y 2023, se autorizó un crecimiento de los cupos de 72%, al pasar de 410 a 707 mil toneladas, en tanto que el CNA creció solo 5%.

c. Los crecientes montos asignados se proporcionaron en un contexto inicial con perspectivas de crecimiento del mercado. Sin embargo, la crisis por la que atravesó México y los mercados internacionales, agudizada posteriormente por la pandemia generada por el virus SARS-CoV-2, puso al descubierto el error. A pesar de ello, en las dos revisiones previas se otorgaron incrementos en los volúmenes exentos del pago de cuotas compensatorias.

d. La proporción de mercado autorizada mediante cupos libres de cuotas compensatorias para los coreanos, no solo no se mantuvo en los niveles originales de 11%, sino que representan niveles cada vez mayores, llegando a alcanzar una participación de hasta 17% del CNA para 2023, de acuerdo con datos históricos de CANACERO.

e. La proporción de mercado autorizada en los compromisos de exportación de POSCO y Hyundai Steel, no solo no se mantuvo en los niveles estimados originales de participación 11% en el CNA, sino que representan niveles cada vez mayores, llegando a alcanzar una participación de hasta 17% del CNA en 2023.

f. De acuerdo con los datos de la ANAM, de 2018 a 2023 solo se ha utilizado un monto promedio de 467 mil toneladas de los cupos autorizados, lo que representa que se han subutilizado un 27% en promedio a lo largo del periodo analizado.

g. Los niveles de subvaloración respecto al precio nacional oscilaron entre 7% y 38% en el periodo analizado, mientras que en relación con otros orígenes se ubicaron entre 15% y 34% en el mismo periodo.

h. A nivel regional, los precios promedio de las exportaciones de lámina rolada en frío de Corea a los Estados Unidos y Canadá se ubicaron 30% y 76% por debajo de los precios promedio de las exportaciones coreanas a México, respectivamente.

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

a. Asignar montos que correspondan, como máximo, al nivel en que realmente se han ejercido los mismos por las exportadoras, con una reducción gradual a partir de 2026 en función de la entrada en operaciones de la nueva línea de producción de lámina rolada de Ternium.

b. Implementar un mecanismo que asegure que dichas exportaciones se efectúan realmente a precios no lesivos, eliminando los altos niveles de subvaloración en que actualmente incurren. Por ejemplo, actualizando el precio no lesivo para la producción nacional, de acuerdo con los índices de precios de materia prima y de inflación del sector en el país exportador.

c. Fijar una cuota compensatoria residual sobre las importaciones coreanas que excedan los nuevos volúmenes comprometidos por los exportadores participantes, tal como suelen aplicarse internacionalmente las medidas en forma de arancel-cupo, o bien, los derechos *antidumping* residuales.

d. Sujetar al pago de una cuota compensatoria residual a todas las importaciones coreanas de la mercancía investigada que provengan de algún exportador diferente a los que participan en el actual procedimiento de examen.

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

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

a. Ternium no menciona que la subutilización de los volúmenes del compromiso fue consecuencia de la contracción de la demanda ocasionada por la disminución de la producción de diversos sectores, entre ellos, el automotriz. Esto, por dos hechos conocidos: la pandemia generada por el virus SARS-CoV-2 y la crisis de los semiconductores. Dado que las exportaciones de POSCO se explican en función de la demanda de laminados de acero en frío y galvanizados, si esta se contrajo, sus exportaciones actuaron de forma directamente proporcional.

b. En relación con la solicitud de la disminución de los volúmenes determinados en el compromiso, existe el riesgo de que la demanda aumente y se genere un desabasto de aceros laminados para la producción de vehículos. El sector automotriz aún se encuentra en una etapa de recuperación, tanto de la pandemia como de la crisis de semiconductores, como para tomar el riesgo de exponerlo a un nuevo desabasto.

c. La planta de producción de Ternium para fabricar la mercancía intercambiable no está dentro del ámbito temporal de validez de los procedimientos actuales. Al respecto, la pretensión de Ternium del establecimiento de una medida que disminuya la presencia de la mercancía sujeta a examen y revisión se basa fundamentalmente en que no se retrase el inicio de operaciones de su futura planta de producción de laminado en frío y galvanizado.

d. Cuando Ternium logre acreditar que esa planta no solo está en operación, sino que ha terminado el proceso de certificación y, además, que ya es proveedor de laminados para producir partes expuestas de un vehículo, tendrá elementos para tratar de acreditar un cambio de circunstancias. Pero si en este procedimiento está acreditando solo una potencial producción de la mercancía intercambiable, está aportando elementos probatorios de que en el periodo de revisión y actualmente no produce la mercancía que es intercambiable con aquella sujeta a examen y revisión.

e. La base de la propuesta de precio no lesivo no es asertiva, ya que:

i. Los márgenes de subvaloración no atienden debidamente al principio de estar calculados sobre una base de comparabilidad adecuada. Ternium no toma en consideración la diferencia física de los productos laminados en frío, mismas que son importantes porque tienen un impacto en su costo de producción y, por ende, en su precio de venta. En sus cálculos, considera por igual una lámina *full hard*, que es un producto semiterminado, que una lámina rolada en frío, que es un producto terminado con tratamiento térmico.

ii. Los únicos márgenes de subvaloración que deberían considerarse son aquellos que resultan de la comparabilidad de la mercancía sujeta a examen y revisión con la similar, no así la subvaloración que resulte con la originaria de países no investigados, porque la mercancía similar es aquella que está tutelada por un procedimiento de prácticas desleales, no la originaria de países no investigados.

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

a. Durante el periodo analizado, las importaciones originarias de Corea mantuvieron una participación en el CNA que osciló entre 10.8% en el periodo 1 a 10.5% en el periodo de examen y de revisión. Ello significó que, en promedio, las importaciones coreanas se ubicaran 14 puntos porcentuales por debajo del 25% observado en el periodo investigado de la investigación ordinaria, tal como se indicó en el punto 360 de la Resolución Preliminar *antidumping*. Ello muestra que los compromisos vigentes han sido efectivos para contener las importaciones coreanas en el mercado nacional a nivel significativamente menor al que alcanzaron en dicha investigación y que fueron la causa del daño a la rama de producción nacional.

b. Si bien las importaciones originarias de Corea se realizaron a niveles de precios por debajo del precio nacional, ello no tuvo repercusión en su volumen y participación en el mercado interno. Lo anterior, se explica en virtud de la contención que implican los compromisos asumidos por las empresas exportadoras que rompe la relación causal, a pesar de las condiciones de *dumping* en que ingresa dicho producto al mercado mexicano. Al respecto, la Secretaría considera que la existencia de subvaloración no implica en automático que la subvaloración cause un daño a la rama de producción nacional si ello no se refleja en un desplazamiento causado por el aumento de las importaciones en el mercado interno. Lo anterior, sin menoscabo de otros factores que pudieran influir en el desempeño de los indicadores de la rama de producción nacional.

c. La información que consta en el expediente administrativo muestra que los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional mostraron, en general, resultados favorables durante el periodo analizado. Ello, en el contexto de los compromisos asumidos por las exportadoras. De tal manera que la Secretaría considera que, en su estado actual, los compromisos han demostrado su efectividad en el sentido de impedir el aumento de las importaciones en condiciones de *dumping* y subvaloración en el mercado interno y, por ende, el desplazamiento y daño a la rama de producción nacional.

1. Modificación de los compromisos de exportación

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

a. Hyundai Steel asumió voluntariamente mantener el volumen del compromiso de exportar por sí o actuando a través de cualquiera de sus partes relacionadas de Hyundai Motor Group, la lámina rolada producida por Hyundai Steel o cualquier empresa relacionada al grupo al que pertenece, independientemente de la empresa que comercialice el producto, al mercado interno de México, sin exceder el límite de exportación anual de 45,000 Toneladas Métricas.

b. POSCO asumió voluntariamente el compromiso de exportar la lámina rolada en frío que produce, independientemente de quien comercialice o exporte el producto, al mercado interno de México, sin exceder el límite de exportación anual de 661,586 Toneladas Métricas.

c. POSCO y Hyundai Steel presentarán los informes de las operaciones de exportación dentro de los 20 días hábiles siguientes al término de cada tercer mes calendario.

2. Monitoreo de los compromisos de exportación

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

3. Revisión del cumplimiento de los compromisos de exportación

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

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

RESOLUCIÓN

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

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

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

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

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

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

571. Archívese como caso total y definitivamente concluido.

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

RESOLUCIÓN Final del procedimiento administrativo de investigación *antidumping* sobre las importaciones de poliéster resina originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia.

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

RESOLUCIÓN FINAL DEL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO DE INVESTIGACIÓN *ANTIDUMPING* SOBRE LAS IMPORTACIONES DE POLIÉSTER RESINA ORIGINARIAS DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAÍS DE PROCEDENCIA

Visto para resolver en la etapa final el expediente administrativo AD 17-23, 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. Solicitud

1. El 28 de agosto de 2023, Alpek Polyester México, S.A. de C.V. (antes Dak Resinas Américas México, S.A. de C.V.) e Indorama Ventures Polymers México, S. de R.L. de C.V., en adelante APM e Indorama, respectivamente, o en conjunto las Solicitantes, presentaron la solicitud de inicio del procedimiento administrativo de investigación por prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, sobre las importaciones de poliéster resina, originarias de la República Popular China, en adelante China, independientemente del país de procedencia.

B. Inicio de la investigación

2. El 29 de enero de 2024, 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 del procedimiento administrativo de investigación *antidumping* sobre las importaciones de poliéster resina originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia", en adelante Resolución de Inicio, mediante la cual la Secretaría fijó como periodo de investigación el comprendido del 1 de julio de 2022 al 30 de junio de 2023 y como periodo de análisis de daño el comprendido del 1 de julio de 2020 al 30 de junio de 2023.

C. Producto objeto de investigación

1. Descripción general

3. El producto objeto de investigación es el poliéster resina o resina de poli (tereftalato de etileno), conocido también como PET por las siglas en inglés de *Polyethylene Terephthalate*, o resina de PET, con una viscosidad intrínseca igual o superior a 60 mililitros/gramo (mL/g) (0.60 decilitros/gramo (dL/g)), incluyendo mezclas de resina de PET virgen con PET reciclado o recuperado, siempre que dichas mezclas cumplan con los requisitos de viscosidad intrínseca antes indicados.

4. La cobertura del producto objeto de investigación no incluye a la resina de poli (tereftalato de etileno) 100% reciclada, obtenida mediante el proceso simple de recuperado y reciclado post-consumo, principalmente de botellas de PET, además de lo señalado en el punto 22 de la presente Resolución.

5. El nombre genérico del producto objeto de investigación es polietileno tereftalato o tereftalato de polietileno, conocido como resina de PET o PET. Su nombre comercial es resina de polietileno tereftalato y se comercializa en forma de *pellets* plásticos a granel o en súper sacos, a los convertidores finales.

2. Características

6. Todo el PET objeto de investigación comparte las mismas características físicas, debido a que se fabrica a partir de la reacción de policondensación entre el ácido tereftálico, en adelante PTA, por las siglas en inglés de *Purified Terephthalic Acid*, y monoetilen glicol, en adelante MEG, por las siglas en inglés de *Monoethylene Glycol*. Por lo tanto, todo el PET es químicamente el mismo.

7. El producto objeto de investigación tiene las siguientes características físicas y organolépticas: se presenta como gránulos plásticos de forma cilíndrica o esférica de color gris o blanco, viscosidad intrínseca (IV) en valores desde 60 mL/g (0.60 dL/g), contenido de acetaldehído residual máximo de 3 partes por millón, temperatura de fusión entre 245 grados Celsius (°C) y 255°C, sin olor, fácil de reciclar, no corrosivo y tiene propiedades de barrera de entrada de oxígeno y salida de dióxido de carbono.

3. Tratamiento arancelario

8. El producto objeto de investigación ingresó a México, durante el periodo analizado, a través de la fracción arancelaria 3907.60.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en adelante TIGIE. Sin embargo, durante el periodo investigado, el producto ingresó por las fracciones arancelarias 3907.61.01 con Número de Identificación Comercial, en adelante NICO, 00 y 3907.69.99 NICO 00 de la TIGIE.

9. Actualmente, las importaciones de resina de PET ingresan al mercado nacional a través de las fracciones arancelarias 3907.61.01 NICO 00 y 3907.69.99 NICO 00 de la TIGIE, cuya descripción es la siguiente:

Codificación arancelaria	Descripción
Capítulo 39	Plástico y sus manufacturas
Partida 3907	Poliacetales, los demás poliéteres y resinas epoxi, en formas primarias; policarbonatos, resinas alcídicas, poliésteres alílicos y demás poliésteres, en formas primarias.
	-Poli(tereftalato de etileno):
Subpartida 3907.61	--Con un índice de viscosidad superior o igual a 78 ml/g.
Fracción 3907.61.01	Con un índice de viscosidad superior o igual a 78 ml/g.
NICO 00	Con un índice de viscosidad superior o igual a 78 ml/g.
Subpartida 3907.69	--Los demás.
Fracción 3907.69.99	Los demás.
NICO 00	Los demás.

Fuente: "Decreto por el que se expide la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación" en adelante Decreto LIGIE 2022, y "Acuerdo por el que se dan a conocer los Números de Identificación Comercial (NICO) y sus tablas de correlación", publicados en el DOF el 7 de junio y el 22 de agosto de 2022, respectivamente.

10. La unidad de medida para la resina de PET, establecida en la TIGIE, es el kilogramo, en adelante Kg.

11. De acuerdo con el Decreto LIGIE 2022 las importaciones que ingresen a traves de las fracciones arancelarias 3907.61.01 y 3907.69.99 de la TIGIE, se encuentran sujetas a un arancel de 9%.

12. De acuerdo con el "Decreto por el que se reforma el diverso por el que se establecen diversos Programas de Promoción Sectorial", publicado en el DOF el 27 de diciembre de 2023, las importaciones realizadas al amparo del Programa de Promoción Sectorial de la Industria de Manufacturas del Caucho y Plástico tienen un arancel de 9% para la mercancía que ingresa a través de la fracción arancelaria 3907.61.01 de la TIGIE. En el caso de las importaciones que ingresan por la fracción arancelaria 3907.69.99 de la TIGIE, realizadas al amparo del Programa de Promoción Sectorial de la Industria Textil y de la Confección, se aplica un arancel de 9% únicamente si tienen un índice de viscosidad superior o igual a 40 mL/g, pero inferior a 70 mL/g.

13. De conformidad 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, en adelante Decreto TIGIE 2024, las importaciones que ingresan por las fracciones arancelarias 3907.61.01 y 3907.69.99 se encuentran sujetas a un arancel temporal de 35%, aplicable a partir del 23 de abril de 2024 y con una vigencia de dos años. Adicionalmente, de conformidad con el artículo Sexto y Apéndice III del “Acuerdo por el que se da a conocer la tasa aplicable del Impuesto General de Importación para las mercancías originarias de la región conformada por México, Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam, que corresponden a Vietnam”, publicado en el DOF el 31 de agosto de 2022, las importaciones originarias de Vietnam que se clasifican en las fracciones arancelarias 3907.61.01 y 3907.69.99 de la TIGIE, están sujetas a un arancel de 3% para 2025.

4. Proceso productivo

14. Los principales insumos para la elaboración del producto objeto de investigación son: PTA y MEG como materias primas primarias, así como ácido isoftálico y dietilenglicol en menor proporción. Las hojuelas de material reciclado también son consideradas como materia prima o insumos para producir mezclas de resina de PET virgen con PET reciclado o recuperado.

15. Asimismo, la resina de PET se produce a partir de la reacción de policondensación entre el PTA y MEG. De acuerdo con el estudio estequiométrico y peso molar del PTA y el MEG, para obtener un Kg de polietileno tereftalato PET se requiere de 0.86 Kg de PTA y 0.34 Kg de MEG.

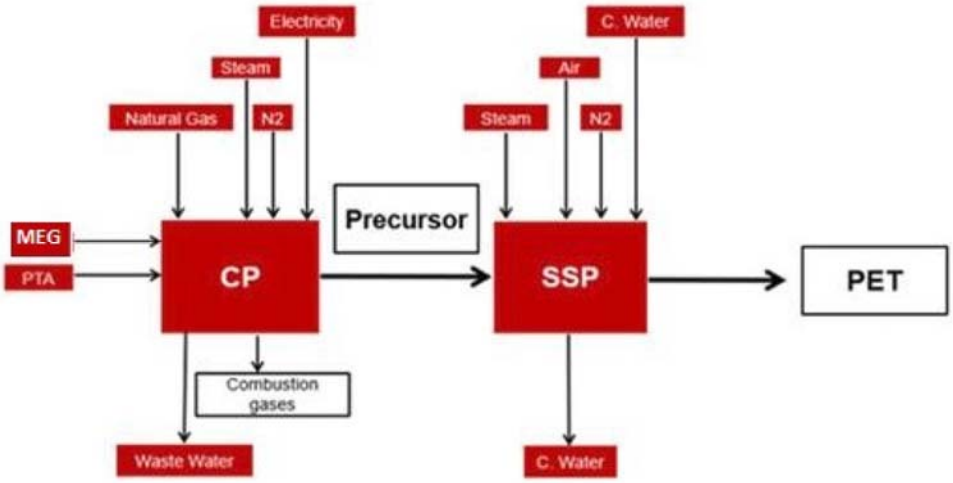
16. El proceso productivo del producto objeto de investigación es similar en todo el mundo y comprende la esterificación entre el PTA y MEG, la reacción de policondensación en fase fusión del 2-Bis hidroxietil tereftalato y la reacción de policondensación del polietileno tereftalato en estado sólido.

17. La descripción del proceso productivo del producto objeto de investigación se compone de las siguientes etapas:

a. Primera etapa, proceso continuo, en adelante CP, por las siglas en inglés de *Continuous Process*: en esta etapa se hará reaccionar al PTA con el MEG (más los aditivos) para formar una pasta y el monómero (2-BHET) que dará vida al PET. Una vez formado el monómero, este reaccionará de manera repetitiva con moléculas del mismo monómero, así como con moléculas de los comonómeros. El resultado final de este proceso será PET amorfo en forma de *pellets*. Los materiales para generar la energía y llevar a cabo el proceso son, gas natural para el calentamiento de las líneas, vapor y electricidad para el funcionamiento de los motores, además de nitrógeno (N2) como agente propulsor en algunas de las líneas.

b. Segunda etapa, policondensación en estado sólido, en adelante SSP, por las siglas en inglés de *Solid State Policondensation*: esta etapa tiene como principal objetivo cristalizar el material amorfo e incrementar la viscosidad intrínseca hasta obtener los valores deseados. En este proceso, los *pellets* de PET amorfo pasan por una serie de cristalizadores y reactores en donde la resina se cristaliza, incrementa el largo de las cadenas y finalmente es enfriado. Una característica de este proceso es que se tienen reacciones secundarias, como la generación de etilenglicol. Para este proceso se requiere vapor, aire y nitrógeno como medios de transporte del material a lo largo de las líneas.

Proceso de producción de PET con adición de material post-consumo (reciclado)



Natural gas = gas natural
Waste water = aguas residuales
Steam = vapor
Electricity = electricidad
Water = agua
Air = aire
N" = Nitrógeno
C Water = Agua condensada
Fuente: APM e Indorama.

18. De acuerdo con los puntos 18 y 19 de la "Resolución Preliminar del procedimiento administrativo de investigación *antidumping* sobre las importaciones de poliéster resina originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia", en adelante Resolución Preliminar, publicada en el DOF el 9 de agosto de 2024 y los medios de prueba que lo sustentan, para producir la resina de PET con contenido reciclado, las etapas son las mismas que se siguen para elaborar la resina de PET virgen, con la salvedad de que antes de la segunda etapa de SSP se añaden las hojuelas de PET recuperado junto con los *pellets* de PET amorfos (producto de la reacción entre el MEG y el PTA), para obtener mezclas de resina de PET virgen con PET reciclado o recuperado.

5. Normas

19. El producto objeto de investigación no está sujeto al cumplimiento de ninguna norma en particular. Los requisitos que debe cumplir no son universales, sino que dependen del país en el cual los clientes comercialicen sus productos y del Sistema de Gestión de la Calidad. Por ello, no se puede asegurar que los productores en China cuenten con las mismas regulaciones que en el caso de México, en donde los clientes o consumidores solicitan la certificación de calidad ISO 9001:2015 de la Organización Internacional de

Normalización, en adelante ISO, por las siglas en inglés de International Organization for Standardization y la certificación alimentaria ISO 22000, de la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA, por las siglas en inglés de Food and Drug Administration). No obstante, cabe mencionar a manera de ejemplo, que la empresa productora china CR Chemicals Holdings Co. Ltd., produce gránulos de PET y cuenta con dichas certificaciones en los productos que elabora como se observa en el perfil de dicha empresa extraído de su página de Internet https://en.crcchem.com/com_profile/index.html, documento que consta en el expediente administrativo del caso.

6. Usos y funciones

20. El producto objeto de investigación se utiliza para producir botellas y contenedores para líquidos y alimentos, así como para producir láminas para empaques termoformados. Las principales aplicaciones son la fabricación de botellas –las cuales incluyen botellas para bebidas carbonatadas y para agua–, envases para jugos, crema de cacahuate, jaleas, aderezos para ensaladas, aceites comestibles, limpiadores domésticos, garrafones, envases retornables, farmacéuticos y cosméticos. Para demostrar las aplicaciones del PET, se cuenta en el expediente con hojas técnicas de empresas chinas fabricantes del producto investigado, tanto de resina de PET virgen como de mezclas de resina de PET virgen con PET reciclado o recuperado.

D. Delimitación del producto objeto de investigación

21. Conforme a lo señalado en punto 22 de la Resolución Preliminar, la Cámara Nacional de la Industria Textil, en adelante CANAINTEX, manifestó que en el presente procedimiento no se estaba realizando la exclusión del producto "*chip* textil" o "*chips* utilizados en la industria textil" que ingresan por la fracción arancelaria 3907.69.99 NICO 00 de la TIGIE, el cual no se produce en el mercado mexicano. Al respecto, la Secretaría consideró conveniente allegarse de mayores elementos, por lo que requirió información adicional a la CANAINTEX y a las productoras nacionales, APM e Indorama. Conforme a lo indicado en los puntos 23 a 28 de la referida Resolución, la Secretaría analizó los argumentos y medios de prueba presentados por dichas partes.

22. En esta etapa de la investigación, las partes no presentaron señalamientos adicionales, por lo que la Secretaría confirma la determinación hecha en el punto 29 de la Resolución Preliminar, en los siguientes términos:

a. La cobertura del producto investigado es el poliéster resina o resina de poli (tereftalato de etileno), conocido también como PET o resina de PET, con una viscosidad intrínseca igual o superior a 60 mL/g (0.60 (dL/g), incluyendo mezclas de resina de PET virgen con PET reciclado o recuperado, siempre que dichas mezclas cumplan con los requisitos de viscosidad intrínseca antes indicados. Asimismo, el producto objeto de investigación se utiliza para los usos y funciones mencionados en el punto 20 de la presente Resolución.

b. El producto objeto de investigación no incluye la resina de poli (tereftalato de etileno) 100% reciclada, que se obtiene mediante el proceso simple de recuperado y reciclado post-consumo principalmente de botellas de PET.

c. El producto objeto de investigación no puede ser usado en la producción de hilo (fibras) textiles de poliéster.

d. La resina de poli (tereftalato de etileno) o poliéster resina, que tenga valores de viscosidad intrínseca (IV) en un rango desde 60 mL/g (0.60 dL/g) e inferior a 70 mL/g (0.70 dL/g) que contenga dióxido de titanio (TiO2) como aditivo, y se utilice como insumo para la fabricación de hilos (fibras) textiles de poliéster, se encuentra excluida de la cobertura del producto objeto de investigación.

E. Convocatoria y notificaciones

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

24. La Secretaría notificó el inicio de la investigación *antidumping* a las Solicitantes, a las importadoras y exportadoras de las que tuvo conocimiento y al Gobierno de China.

F. Partes interesadas comparecientes

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

1. Solicitantes

Alpek Polyester México, S.A. de C.V.
Indorama Ventures Polymers México, S. de R.L. de C.V.
Río Duero No. 31
Col. Cuauhtémoc
C.P. 06500, Ciudad de México

2. Importadoras

Bebidas Mundiales, S. de R.L. de C.V.
Embotelladora Mexicana de Bebidas Refrescantes, S. de R.L. de C.V.
Manantiales la Asunción, S.A.P.I. de C.V.
Av. Paseo de la Reforma No. 222, piso 8
Col. Cuauhtémoc
C.P. 06600, Ciudad de México

Raziele, S.A. de C.V.
Av. Ángel Urraza No. 103-111
Col. Insurgentes San Borja
C.P. 03100, Ciudad de México

3. Exportadoras

China Resources Chemical Innovative Materials Co. Ltd.
Av. Insurgentes Sur No. 1431, piso 10, oficina A
Col. Insurgentes Mixcoac
C.P. 03920, Ciudad de México

Chongqing Wankai New Materials Technology Co. Ltd.
Jiangsu Hailun Petrochemical Co. Ltd.
Jiangsu Xingye Plastic Co. Ltd.
Jiangyin Xingtai New Material Co. Ltd.
Jiangyin Xingyu New Material Co. Ltd.
Tricon Dry Chemicals, LLC.
Wankai New Materials Co. Ltd.
Martín Mendalde No. 1755, p.b.
Col. Del Valle
C.P. 03100, Ciudad de México

G. Resolución Preliminar

26. El 9 de agosto de 2024, la Secretaría publicó en el DOF la Resolución Preliminar, mediante la cual determinó continuar con el procedimiento e imponer cuotas compensatorias provisionales a las importaciones de poliéster resina, incluidas las definitivas y temporales, excepto las correspondientes a depósito fiscal, originarias de China, independientemente del país de procedencia, que ingresan por las fracciones arancelarias 3907.61.01 y 3907.69.99 de la TIGIE, o por cualquier otra, en los siguientes términos:

a. 42% para las importaciones provenientes de la empresa China Resources Chemical Innovative Materials Co. Ltd., en adelante China Resources.

b. 37% para las importaciones provenientes de la empresa Chongqing Wankai New Materials Technology Co. Ltd., en adelante Chongqing Wankai.

c. 56% para las importaciones provenientes de la empresa Wankai New Materials Co. Ltd., en adelante Wankai New.

d. 34% para las importaciones provenientes de la empresa Jiangsu Hailun Petrochemical Co. Ltd., en adelante Hailun.

e. 63% para las importaciones provenientes de la empresa Jiangyin Xingtai New Material Co. Ltd., en adelante Xingtai.

f. 45% para las importaciones provenientes de la empresa Jiangsu Xingye Plastic Co. Ltd., en adelante Xingye.

g. 40% para las importaciones provenientes de la empresa Jiangyin Xingyu New Material Co. Ltd., en adelante Xingyu.

h. 63% para las importaciones de las demás empresas exportadoras.

27. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría notificó la Resolución Preliminar a las partes interesadas y las convocó para que presentaran las argumentaciones y pruebas complementarias que estimaran pertinentes. El plazo venció el 6 de septiembre de 2024.

H. Reuniones técnicas de información

28. Las empresas que solicitaron reuniones técnicas de información con el objeto de conocer la metodología que la Secretaría utilizó para calcular el margen de discriminación de precios, el daño y la relación de causalidad fueron Bebidas Mundiales, S. de R.L. de C.V., en adelante Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana de Bebidas Refrescantes, S. de R.L. de C.V., en adelante Embotelladora Mexicana, Hailun, Xingtai, Xingye, Xingyu, Chongqing Wankai, Wankai New y China Resources. Las reuniones se realizaron el 21 y 22 de agosto de 2024. La Secretaría levantó los reportes correspondientes, mismos que constan en el expediente administrativo del caso, de conformidad con el artículo 85 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en adelante RLCE.

I. Argumentos y pruebas complementarias

29. La empresa Raziele, S.A. de C.V., en adelante Raziele, no presentó argumentaciones y pruebas complementarias.

1. Prórrogas

30. A solicitud de las Solicitantes, Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana, Manantiales la Asunción, S.A.P.I. de C.V., en adelante Manantiales la Asunción, Hailun, Xingtai, Xingye, Xingyu, Chongqing Wankai, Wankai New, China Resources y Tricon Dry Chemicals LLC., en adelante Tricon Dry, la Secretaría otorgó, a cada una, una prórroga de tres días hábiles para que presentaran argumentaciones y pruebas complementarias. El plazo venció el 11 de septiembre de 2024.

31. El 11 de septiembre de 2024, las Solicitantes, Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana, Manantiales la Asunción, Hailun, Xingtai, Xingye, Xingyu, Chongqing Wankai, Wankai New, China Resources y Tricon Dry presentaron argumentaciones y pruebas complementarias, las cuales constan en el expediente administrativo del caso y fueron consideradas para la emisión de la presente Resolución.

J. Requerimientos de información

32. El 23 de septiembre de 2024, la Secretaría notificó requerimientos de información a APM, Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana, Manantiales la Asunción, China Resources, Chongqing Wankai y Wankai New. El plazo venció el 8 de octubre de 2024.

1. Prórroga

33. A petición de APM, la Secretaría otorgó una prórroga de tres días hábiles para presentar su respuesta al requerimiento de información formulado. El plazo venció el 11 de octubre de 2024.

2. Partes interesadas

a. Solicitante

34. El 11 de octubre de 2024, APM respondió el requerimiento de información que la Secretaría formuló para que aclarara diversas cuestiones respecto al suministro de agua por parte de las autoridades en el Estado de Tamaulipas y explicara por qué existe un diferencial de 5% en los costos de producción reportados en los estados de costos, ventas y utilidades.

b. Importadoras

35. El 7 de octubre de 2024, Bebidas Mundiales respondió el requerimiento de información que la Secretaría formuló para que, entre otras cosas, justificara porque los insumos de una empresa especializada en la industria química es una referencia válida para utilizarla en el cálculo del valor reconstruido y proporcionara el soporte documental respecitivo.

36. El 8 de octubre de 2024, Manantiales la Asunción y Embotelladora Mexicana respondieron el requerimiento de información que la Secretaría formuló para que subsanaran diversos aspectos de forma.

c. Exportadoras

37. El 8 de octubre de 2024, China Resources, Chongqing Wankai y Wankai New respondieron el requerimiento de información que la Secretaría formuló para que subsanaran diversos aspectos de forma y explicaran un cambio en la unidad de consumo de los principales insumos respecto de los costos de producción.

K. Pruebas supervenientes

38. El 25 de julio de 2024, Manantiales la Asunción y Bebidas Mundiales presentaron las siguientes pruebas con carácter de supervenientes: i) “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 15 de agosto de 2023, en adelante Decreto LIGIE 2023; ii) Decreto TIGIE 2024; iii) “Decreto que reforma el diverso por el que se establecen distintos Programas de Promoción Sectorial”, publicado en el DOF el 22 de mayo de 2024, en adelante Decreto PROSEC 2024; y iv) Dos comunicados emitidos por las empresas APM y M&G Polímeros México, S.A. de C.V.

39. Mediante oficios UPCI.416.24.3426 y UPCI.416.24.3427 del 3 de septiembre de 2024, la Secretaría notificó a Manantiales la Asunción y Bebidas Mundiales, respectivamente, que dichos documentos no cumplían con el carácter de pruebas supervenientes, de conformidad con los artículos 324 del Código Federal de Procedimientos Civiles, en adelante CFPC, y 40 de la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo, en adelante LFPCA.

L. Hechos esenciales

40. El 7 de noviembre de 2024, la Secretaría notificó a las partes interesadas los hechos esenciales de esta investigación, los cuales sirvieron de base para emitir la presente Resolución, de conformidad con el artículo 6.9 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en adelante Acuerdo *Antidumping*. El plazo venció el 22 de noviembre de 2024.

41. El 21 de noviembre de 2024, China Resources y el 22 de noviembre de 2024, Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana, Manantiales la Asunción, Hailun, Xingtai, Xingye, Xingyu, Chongqing Wankai, Wankai New y Tricon Dry, presentaron argumentos sobre los hechos esenciales, los cuales constan en el expediente administrativo y se consideraron para emitir la presente Resolución. Raziele no presentó argumentos a los hechos esenciales.

42. El 22 de noviembre de 2024, las Solicitantes presentaron sus argumentos a los hechos esenciales, comparecencia que no fue considerada por lo señalado en el punto 52 de la presente Resolución.

M. Audiencia pública

43. El 31 de octubre de 2024, se notificó a las partes interesadas señaladas en el punto 25 de la presente Resolución la celebración de la audiencia pública del procedimiento.

44. El 14 de noviembre de 2024, se celebró la audiencia pública de este procedimiento con la participación de las Solicitantes, Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana, Manantiales la Asunción, China Resources, Hailun, Xingtai, Xingye, Xingyu, Chongqing Wankai, Wankai New, y Tricon Dry quienes tuvieron la oportunidad de exponer sus argumentos, según consta en el acta que se levantó con tal motivo, la cual constituye un documento público de eficacia probatoria plena, de conformidad con el artículo 46, fracción I de la LFPCA.

N. Alegatos

45. El 21 de noviembre de 2024, China Resources y el 22 de noviembre de 2024, Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana, Manantiales la Asunción, Hailun, Xingtai, Xingye, Xingyu, Chongqing Wankai, Wankai New, y Tricon Dry, presentaron sus alegatos, los cuales constan en el expediente administrativo del caso y fueron considerados para emitir la presente Resolución. Raziele no presentó alegatos.

46. El 22 de noviembre de 2024, las Solicitantes presentaron sus alegatos, comparecencia que no fue considerada por lo señalado en el punto 52 de la presente Resolución.

O. Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

47. Con fundamento en los artículos 58 de la Ley de Comercio Exterior, en adelante LCE, y 19, fracción XI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, en adelante RISE, el proyecto de la presente Resolución se sometió a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior, que lo consideró en su Cuarta Sesión Ordinaria del 4 de abril de 2025. El proyecto fue opinado favorablemente por mayoría.

CONSIDERANDOS

A. Competencia

48. La Secretaría es competente para emitir la presente Resolución conforme a los artículos 1, 9.1 y 12.2 del Acuerdo *Antidumping*; 16 y 34, fracciones V y XXXIII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 5o., fracción VII y 59, fracción I de la LCE; y 1, 2, apartado A, fracción II, numeral 7, 4 y 19, fracciones I y IV del RISE.

B. Legislación aplicable

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

C. Protección de la información confidencial

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

D. Derecho de defensa y debido proceso

51. 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. Información no aceptada

52. Mediante oficio UPCI.416.24.4369 del 26 de noviembre de 2024, la Secretaría notificó a las Solicitantes que su escrito del 22 de noviembre de 2024, el cual contiene los alegatos y los argumentos sobre los hechos esenciales se tuvo por no presentado, debido a que carece de firma autógrafa, de conformidad con el artículo 4o. de la LFPCA, oficio que se tiene por reproducido como si a la letra se insertara en la presente Resolución.

F. Respuesta a ciertos argumentos de las partes

1. Las deficiencias en la información no pueden subsanarse posteriormente

53. APM e Indorama indicaron que la información de las empresas exportadoras contenian importantes deficiencias durante la primera etapa del procedimiento y a pesar de que la Secretaría otorgó oportunidad de que reportaran la totalidad de la información de las ventas internas del producto objeto de investigación, así como los costos de producción de la totalidad de los códigos de producto, no lo hicieron, por lo que si las exportadoras pretenden susbanar tales deficiencias en la etapa final de la investigación no puede considerarse como complementaria, toda vez que se trata de información completamente nueva que no fue presentada en el momento en el que fue requerido.

54. La Secretaría considera improcedente el argumento de las Solicitantes, en atención a que los argumentos y pruebas complementarios presentados por las exportadoras, efectivamente corresponden a cuestiones complementarias, en razón de que son aclaraciones o precisiones respecto de la información, argumentos y pruebas que presentaron a traves de sus respuestas a los formularios, lo anterior de conformidad con el artículo 164 del RLCE.

2. Contra argumentaciones o réplicas a la información presentada por la importadora Raziele

55. APM e Indorama manifestaron que la Secretaría en el punto 40 de la Resolución Preliminar omitió señalar que presentaron sus contra argumentaciones o réplicas a la información presentada por la importadora Raziele.

56. Al respecto, la Secretaría aclara que las Solicitantes sí presentaron contra argumentaciones y réplicas a la información presentada por Raziele, información que fue considerada para la emisión de la Resolución Preliminar y la presente Resolución.

G. Análisis de discriminación de precios

57. A la presente investigación comparecieron por parte de la producción nacional las empresas APM e Indorama; las empresas productoras exportadoras China Resources; Chongqing Wankai; Wankai New; Hailun; Xingye; Xingtai; Xingyu; la comercializadora Tricon Dry; así como las empresas importadoras Bebidas Mundiales; Embotelladora Mexicana y Manantiales la Asunción. Por su parte la importadora Raziele no aportó argumentos e información relativos para el análisis de discriminación de precios.

1. Consideraciones metodológicas

58. La empresa Tricon Dry manifestó que es una empresa comercializadora que exportó a México el producto objeto de investigación durante el periodo investigado. Presentó información referente a sus operaciones de exportación a México, sistemas de distribución, principales características del producto, así como información del margen de comercialización. No presentó la información de valor normal requerida en el Formulario para exportadores, Investigación por discriminación de precios, en adelante Formulario, toda vez que, como ya se señaló, no es productora del producto objeto de investigación. En consecuencia, la Secretaría no calculó un margen de discriminación de precios individual para Tricon Dry, a la que, en su caso, le corresponderá el margen de discriminación de la empresa productora exportadora de la cual adquiere el producto objeto de investigación.

59. En la etapa preliminar, las empresas exportadoras Hailun, Xingtai, Xingye, Xingyu y la comercializadora Tricon Dry, señalaron que la Secretaría no debió iniciar la presente investigación, toda vez que consideró un precio promedio de todas las importaciones originarias de China en lugar de realizar un cálculo que permitiera una comparación de precios por tipo de producto objeto de investigación, lo cual sesga el margen de discriminación de precios, ya que no refleja una comparación equitativa conforme a los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping* y 39 del RLCE, donde se señala que el margen se estimará por tipo de mercancía y se determinará como promedio ponderado de todos los márgenes individuales que se hayan estimado.

60. Asimismo, las empresas exportadoras argumentaron que, de la revisión a la base de datos proporcionada por APM e Indorama, observaron descripciones diferentes, por lo que las Solicitantes tenían la obligación de agrupar, por lo menos, tipos de productos que tuvieran características similares para realizar una comparación de precios en función del tipo de producto. Eso no sucedió y la Secretaría no solicitó corrección alguna.

61. Por otra parte, las importadoras Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana y Manantiales la Asunción indicaron que, para realizar un correcto análisis sobre la posible existencia de una práctica desleal de comercio internacional, la Secretaría debió basarse en la mejor información disponible, misma que corresponde a los precios a los cuales ingresó el producto objeto de investigación a México.

62. Asimismo, se refirieron al hecho de que las Solicitantes reconocieron que ingresó a México producto distinto al investigado, por lo que excluyeron de su cálculo dichas operaciones de importación. Sin embargo, desconocen si la exclusión se realizó de manera correcta o se produjeron distorsiones en el cálculo del precio de exportación.

63. Las empresas importadoras también indicaron que los precios de importación del producto objeto de investigación que proporcionaron las Solicitantes, no son la mejor información disponible y debieron desestimarse, ya que dan lugar a distorsiones de cálculo. Sostienen que la mejor información disponible es aquella que presentan las empresas exportadoras o importadoras.

64. Respecto a los argumentos presentados por las exportadoras e importadoras comparecientes, las Solicitantes señalaron que la clasificación por tipo de producto investigado carece de sentido debido a que se trata de un solo producto, por lo que resulta ocioso intentar calcular el precio de exportación y valor normal por tipo de producto.

65. Al respecto, la Secretaría consideró que, para el inicio de la investigación, las Solicitantes proporcionaron la información que razonablemente pudieron obtener y la cual le permitió a la Secretaría tener indicios de la posible práctica desleal. En este sentido, la información proporcionada por la ANIQ, misma que obtuvo de la Agencia Nacional de Aduanas de México, en adelante ANAM, fue suficiente para el inicio de la presente investigación.

66. En cuanto a la clasificación de la mercancía es importante señalar que, tal como lo reconocen las empresas exportadoras e importadoras, la Secretaría observó descripciones diferentes que, en algunos casos, no correspondían a la mercancía investigada. Por ello, las Solicitantes propusieron criterios para la identificación del producto, los cuales se replicaron por la Secretaría a fin de considerar, para el cálculo del precio de exportación, solo aquellas operaciones que correspondían al producto objeto de investigación.

67. Es importante señalar que no hubo pronunciamiento alguno por parte de las empresas comparecientes desvirtuando los criterios de identificación propuestos por las Solicitantes. La Secretaría aplicó dichos criterios a la base de importaciones obtenida del Sistema de Información Comercial de México, en adelante SIC-M, y por lo tanto, el cálculo del precio de exportación se realizó considerando la mercancía objeto de investigación, por lo que no se encuentra distorsionado.

68. Respecto al señalamiento de las empresas exportadoras, en el que indicaron que las Solicitantes debieron agrupar las importaciones por tipo de producto, la Secretaría consideró que ese señalamiento no tiene sustento. Lo anterior en virtud de que ello hubiera excedido la carga de la prueba que corresponde a las Solicitantes, pues las descripciones genéricas contenidas en la base de datos no permitían realizar dicha clasificación, ya que se requiere información de características y especificaciones a las que las Solicitantes no tienen acceso, por ser información propia de las empresas exportadoras. Es con base en la información de estas últimas que se pudo hacer un cálculo por tipo de producto, considerando para ello la mejor información disponible.

69. En cuanto a los ajustes al precio de exportación, Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana y Manantiales la Asunción manifestaron que, para el cálculo del precio de exportación, las Solicitantes consideraron como base el valor en aduana de las importaciones, para el cual no propusieron ajustes, toda vez que el valor normal también se encontraba a nivel “entregado”, que incluye fletes y otros incrementables. Sin embargo, aun cuando la Secretaría solicitó información que le permitiera llevar los precios al nivel ex fábrica, las Solicitantes propusieron ajustar por flete marítimo, el cual calcularon con datos de una empresa consultora, a partir del costo de transporte del puerto de Shanghái en China, a Manzanillo en México, por lo que a su consideración, dicha información no toma en cuenta otras variables relevantes para determinar el costo por concepto de flete marítimo, tales como frecuencia de pedidos, volumen de importación, entre otros elementos.

70. Agregaron que las Solicitantes calcularon ajustes unitarios en dólares de los Estados Unidos de América, en adelante dólares por kilogramo tomando la capacidad total del contenedor de 20 pies, el cual estimaron en 22,000 kilogramos. No obstante, de la revisión de diferentes fuentes identificaron que la capacidad máxima de un contenedor de 20 pies se encuentra entre 25,000 kilogramos y 28,000 kilogramos.

71. Por su parte las Solicitantes señalaron que la Secretaría debe cerciorarse de la procedencia de los ajustes al precio de exportación propuestos por cada una de las empresas exportadoras, y que dichos conceptos ajustables sean incidentales a las ventas y formen parte del precio de estas.

72. En el inicio de la investigación, la Secretaría examinó y validó la exactitud y pertinencia de las pruebas aportadas, considerando que APM e Indorama proporcionaron una metodología razonable para los ajustes propuestos, con datos obtenidos de una fuente secundaria, como la información que razonablemente tuvieron a su alcance. Fue en la etapa preliminar en la que, de acuerdo con la información aportada por las empresas exportadoras, la Secretaría tuvo mayores elementos para analizar los ajustes correspondientes para el cálculo del precio de exportación a partir de operaciones efectivamente realizadas.

73. Por lo anterior, la Secretaría basó su determinación para el cálculo del precio de exportación, así como de los ajustes, en la mejor información disponible, de acuerdo con los artículos 6.8 del Acuerdo *Antidumping*, 54 segundo párrafo y 64 último párrafo de la LCE, misma que corresponde a la proporcionada por las empresas exportadoras que comparecieron al presente procedimiento.

2. Precio de exportación

a. China Resources

74. China Resources manifestó ser fabricante y vendedora de microplaquitas de resina de PET, que comercializó directamente a importadores no relacionados en México. Presentó su estructura corporativa y señaló la existencia de una empresa relacionada que también produjo la mercancía objeto de investigación. Enfatizó que solo China Resources exportó a México y realizó dichas ventas de manera directa, para lo cual proporcionó información sobre sus canales de venta, tal como se describe en los puntos 103 al 108 de la Resolución Preliminar.

75. De la revisión realizada a la base de datos, la Secretaría observó que el total de las ventas se realizó con clientes relacionados, por lo que requirió que aclarara la distribución de sus operaciones y la vinculación existente con la empresa productora de resina de PET.

76. En respuesta, China Resources reiteró lo señalado en el punto 74 de la presente Resolución y aclaró que identificó erróneamente las ventas en la base de datos, por lo que presentó nuevamente la información. Sin embargo, la inconsistencia en la identificación de la relación con los clientes persistió.

77. En cuanto a sus ventas en el mercado doméstico, China Resources señaló que realizó las ventas a través de la empresa relacionada. Sin embargo, el producto objeto de investigación se entrega directamente a clientes no vinculados. La Secretaría requirió que aclarara la determinación de sus precios de venta con la empresa vinculada y si existía un acuerdo con la misma. En respuesta, China Resources aclaró que tenía un acuerdo de venta en consignación, para lo cual proporcionó información respecto de las condiciones y los términos de venta, así como el soporte probatorio.

78. De acuerdo con el punto 109 de la Resolución Preliminar, China Resources proporcionó sus códigos de producto, así como la explicación para su conformación. La Secretaría requirió que señalara las principales características que toma en cuenta para la fabricación, la venta, y su impacto en el costo de producción de la mercancía investigada y la conformación de códigos de producto.

79. En respuesta, manifestó que la viscosidad intrínseca en la producción y venta del producto objeto de investigación es una de las características principales que influyen en su precio de venta. Indicó que, si la proporción de la viscosidad intrínseca es alta, mayor será el tiempo de procesamiento, por lo que el costo es mayor. Proporcionó una tabla con los códigos de producto, la descripción completa de los mismos, función, características, modelo, grado y la viscosidad intrínseca que es diferente para cada código, que coincide con los certificados de calidad.

80. China Resources proporcionó el listado de sus ventas a México realizadas durante el periodo investigado y las facturas de venta con sus documentos anexos. Al respecto, la Secretaría comparó el valor, volumen, cliente, términos de venta y la fecha de factura comercial con la información del listado de sus ventas de exportación a México, sin encontrar diferencias.

81. En la etapa final del procedimiento, China Resources señaló que la determinación de la Secretaría en la Resolución Preliminar, en cuanto a la identificación de sus ventas a partes relacionadas, se debió a una imprecisión, toda vez que refirió a un archivo incorrecto de su respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría en la etepa preliminar. Lo que difiere de la manifestación que China Resources hizo en la audiencia pública, al destacar que lo señalado por la Secretaría en la determinación de la Resolución Preliminar, fue error de la autoridad.

82. La Secretaría enfatiza que, si bien, la respuesta al requerimiento contenía dos archivos diferentes, la propia empresa solo hizo referencia a uno de ellos, mismo que tomó en cuenta como base para el análisis realizado. La Secretaría comparó la información de las bases de datos proporcionadas por la empresa exportadora y corroboró que el valor, volumen, número de operaciones, descripción y clientes es consistente entre ambas bases, y la única diferencia que observó fue la identificación de la relación de los clientes, lo cual es consistente con lo señalado por China Resources.

i Determinación

83. De conformidad con los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado en dólares, por kilogramo.

ii Ajustes

84. China Resources propuso ajustar sus ventas de exportación a México por concepto de flete interno, flete marítimo, seguro marítimo, gastos portuarios y otros gastos relacionados, comisión por ventas, cargo bancario, embalaje y crédito. Sin embargo, no proporcionó la metodología, fuente y soportes probatorios de la mayoría de los ajustes, por lo que la Secretaría le requirió que proporcionara la información que justificara la aplicación de estos. En respuesta, proporcionó el soporte probatorio con sus respectivas metodologías y hojas de cálculo para la totalidad de los ajustes, lo anterior se describe en el punto 113 de la Resolución Preliminar.

85. En la etapa final, China Resources no presentó información y pruebas adicionales para ajustes por concepto de flete interno, flete marítimo y seguro marítimo, comisión por ventas, cargo bancario y crédito. Para los ajustes por gastos portuarios y otros gastos relacionados, así como por conceptos de embalaje proporcionó argumentos, información y soportes probatorios, mismos que se describen en los apartados siguientes.

1) Flete interno, flete marítimo y seguro marítimo

86. Conforme al punto 114 de la Resolución Preliminar, para los ajustes por flete interno, flete marítimo y seguro marítimo, China Resources señaló que en cada transacción se reportó el costo real. Proporcionó el soporte probatorio y la hoja de trabajo con un ejemplo en el que aplica la metodología para obtener los montos reportados.

87. La Secretaría validó tanto la información como el soporte probatorio proporcionado. Para calcular el monto del ajuste en dólares por kilogramo dividió el monto total entre el volumen observado en la factura.

2) Gastos portuarios y otros gastos relacionados

88. Para los ajustes por gastos portuarios y otros gastos relacionados, China Resources señaló que en cada transacción se reportó el monto real. Proporcionó el soporte probatorio y la hoja de trabajo con un ejemplo en el que aplica la metodología para obtener los montos reportados.

89. Conforme al punto 117 de la Resolución Preliminar, la Secretaría comparó la información y el soporte probatorio proporcionado. Observó que en la base de datos presentada por China Resources no se reportó dicho ajuste, por lo que calculó el monto correspondiente y lo aplicó.

90. Al respecto, en su escrito de argumentaciones y pruebas complementarias, China Resources indicó que fue ella misma quien realizó el cálculo señalado y que tal omisión no existió puesto que el ajuste fue reportado en la columna por concepto de manejo, por lo que el señalamiento de la Secretaría resultó de un error de la propia empresa al mencionar un anexo diferente.

91. Reiteró dicha aclaración en la audiencia pública. Sin embargo, trasladó la responsabilidad del error a la Secretaría al señalar que la misma había considerado una base de datos errónea. En sus alegatos finales, indicó que sí reportó dicho ajuste y, por ende, la Secretaría no debe calcularlo, ni aplicarlo al precio de exportación, ya que se estaría duplicando.

92. La Secretaría puntualizó que en su respuesta al requerimiento realizado en la etapa preliminar, China Resources refirió a un archivo específico que incluía el detalle y metodología de cálculo para el ajuste por gastos portuarios y en la base de datos a la que la propia empresa hizo referencia, no se observó ajuste alguno por este concepto. Sin embargo, considerando las precisiones realizadas por China Resources en el segundo periodo probatorio, la Secretaría revisó el anexo al que hizo referencia y comparó el monto reportado con el calculado por la autoridad siguiendo la metodología proporcionada, sin encontrar diferencias. Con las aclaraciones realizadas y la comprobación de la asignación de montos unitarios por este concepto, la Secretaría aplicó el ajuste propuesto por China Resources.

3) Comisión por ventas

93. Para ajustar la comisión por ventas entre China Resources y el agente de venta, señaló que en cada transacción se reportó el monto real. Proporcionó el soporte probatorio y la hoja de trabajo con un ejemplo para obtener los montos registrados.

94. La Secretaría validó tanto la información como el soporte probatorio proporcionado y calculó el monto del ajuste en dólares por kilogramo.

4) Cargo bancario

95. China Resources reportó en cero los cargos bancarios en su respuesta al Formulario debido a un error administrativo. Sin embargo, en la respuesta al requerimiento presentó nuevamente la base corregida e indicó que este cargo se produjo al cobrar el pago. Proporcionó el soporte probatorio y la hoja de trabajo con un ejemplo en el que aplicó la metodología para obtener los montos reportados.

96. La Secretaría validó tanto la información como el soporte probatorio proporcionado y calculó el monto del ajuste en dólares por kilogramo.

5) Embalaje

97. Tal como quedó descrito en los puntos 122 a 124 de la Resolución Preliminar, respecto a este ajuste, China Resources señaló que reportó el monto real según el método de embalaje empleado. Precisó que, durante el periodo investigado, todas las exportaciones utilizaron sacos de 1 tonelada, por lo que calculó el precio unitario promedio de un saco de 1 tonelada comprado en el periodo julio de 2022 a junio de 2023. A partir de dicha información, obtuvo el monto del embalaje registrado, al multiplicar la cantidad enviada por el costo de embalaje por tonelada. Presentó una hoja de trabajo sin el soporte probatorio que sustentara los montos reportados.

98. En la etapa preliminar, la Secretaría determinó que no contó con elementos para aplicar dicho ajuste y China Resources no aclaró si este concepto forma o no parte de sus costos de producción.

99. En la etapa final, China Resources aclaró que no incluyó el monto unitario del embalaje en el costo de producción, sino en el precio unitario de compra. Presentó una hoja de trabajo con los cálculos realizados y capturas de pantalla de su sistema contable.

100. La Secretaría revisó el soporte probatorio presentado por China Resources, y observó que contiene información del material de embalaje adquirido, la metodología para obtener el costo de embalaje por tonelada métrica, información de su libro contable respecto de bolsas marítimas de 20 pies, y un cuadro con desglose de cifras que solo se relacionó con las bolsas marítimas, pero no contiene elementos que permitan confirmar la totalidad de las cifras reportadas, y capturas de pantalla en las que se reportan las claves de proveedores y la clasificación de cuentas.

101. Comparó el cuadro con las cifras desglosadas con las capturas de pantalla. Observó que los montos no coinciden en ambas pruebas, ni los montos unitarios reportados por este concepto en la base de datos de precio de exportación, por lo que las pruebas proporcionadas por China Resources no fueron suficientes para que la Secretaría corroborara las cifras utilizadas para calcular el monto unitario por el costo de embalaje. Aunado a lo anterior, no contó con una explicación y pruebas documentales que le permitieran validar que los montos relacionados con el embalaje se incluyen en el precio unitario de compra, conforme a lo señalado por China Resources.

102. Con base en el análisis integral de la información y pruebas proporcionadas por China Resources, la Secretaría reiteró la determinación descrita en el punto 124 de la Resolución Preliminar de no ajustar por embalaje el precio de exportación por no contar con pruebas e información suficientes con las que pueda confirmar el monto por dicho ajuste, ni el soporte en el que se observe que forma parte o no parte de sus costos de producción.

6) Crédito

103. China Resources reportó los montos por crédito utilizando el periodo de crédito real, calculado con la diferencia de días entre la fecha en que recibió el pago y la fecha de embarque de cada transacción, el valor de la factura y la tasa de interés de los préstamos a corto plazo. Para sustentar la aplicación del ajuste, presentó una hoja de cálculo de las cuentas por cobrar mensuales, provenientes del libro de cuentas por cobrar, así como las tasas de interés obtenidas del Banco Popular de China a través de la página de Internet http://www.pbc.gov.cn/zhengcehuobisi/125207/125213/125440/125838/125888/2968985/index.html.

104. La Secretaría comparó la información y el soporte probatorio proporcionado. Calculó el monto del ajuste a partir de la metodología señalada por la empresa productora exportadora.

iii Determinación

105. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría calculó los ajustes en dólares por kilogramo y ajustó el precio de exportación por concepto de flete interno, flete marítimo y seguro marítimo, gastos portuarios y otros gastos relacionados, comisión por ventas, cargo bancario y crédito de acuerdo con la información presentada por la empresa exportadora y la metodología descrita en los puntos anteriores.

b. Chongqing Wankai y Wankai New

106. Las empresas Chongqing Wankai y Wankai New manifestaron ser fabricantes y vendedores de resina de PET. Indicaron que, durante el periodo investigado, Wankai New vendió en el mercado doméstico y exportó a México mercancía objeto de investigación producida por ella, así como producida por Chongqing Wankai, información que se describió en el punto 128 de la Resolución Preliminar.

107. Señalaron que no realizaron ventas de exportación a México a través de un tercer país. Sin embargo, la Secretaría observó que existía una empresa relacionada con ellas, por lo que requirió una aclaración sobre la información que presentaron. Atendieron el requerimiento e incluyeron a dicha empresa en la estructura corporativa.

108. Chongqing Wankai y Wankai New presentaron los códigos bajo los cuales registran las ventas del producto investigado. Explicaron que la viscosidad es la principal característica que consideran para la fabricación y venta de este y que, a mayor viscosidad, mayor energía, por ende, mayor es el costo de producción. Proporcionaron las fichas técnicas de cada uno de los códigos producidos.

109. De acuerdo con los puntos 130 y 131 de la Resolución Preliminar, Wankai New proporcionó una base de datos con las operaciones de exportación a México a través de cinco códigos de producto que cumplen con las especificaciones del producto objeto de investigación. Presentó los contratos de venta, facturas comerciales, listas de empaque y los conocimientos de embarque de una muestra de facturas requeridas. Chongqing Wankai y Wankai New precisaron que no están relacionadas con ningún proveedor o importador mexicano del producto objeto de investigación.

110. Wankai New mencionó que la mercancía objeto de investigación exportada a México fue producida por ella y por Chongqing Wankai, por lo que identificó dichas operaciones en su base de datos. La Secretaría le requirió que presentara la información por separado para cada empresa. A partir de su respuesta, contó con las ventas de exportación a México por cada una y los términos de venta. Para las ventas al mercado de exportación Chongqing Wankai reportó tres códigos de producto, de los cuales dos coinciden con los reportados por Wankai New. Por su parte, Wankai New reportó cuatro códigos de producto, reportando así los mismos códigos presentados en la respuesta al Formulario.

111. Chongqing Wankai y Wankai New señalaron que no existe ningún acuerdo entre ellas respecto del porcentaje del margen de reventa obtenido por esta última, ya que ella determina el precio de venta de exportación a México del producto procedente de Chongqing Wankai.

112. La Secretaría requirió que proporcionaran contratos, facturas o documentos que validaran las ventas de Chongqing Wankai a Wankai New. En respuesta, presentaron solo un contrato.

113. A partir de los contratos de venta, facturas comerciales, listas de empaque y los conocimientos de embarque proporcionados por Chongqing Wankai y Wankai New, la Secretaría no observó diferencias entre estos documentos y las bases de datos proporcionadas para el cálculo del precio de exportación.

114. Respecto a las ventas entre partes relacionadas y no relacionadas, la Secretaría constató que:

a. Wankai New realizó exportaciones a México a clientes no relacionados, tanto de producto investigado fabricado por ella, como por Chongqing Wankai.

b. Los precios unitarios ajustados de las operaciones realizadas por Wankai New al consumidor final permiten realizar una comparación con el precio de las transacciones entre Chongqing Wankai y Wankai New.

c. Los precios de las operaciones entre Chongqing Wankai y Wankai New no se ven afectados por la vinculación entre ambas empresas.

115. En la etapa final, Chongqing Wankai y Wankai New no aportaron argumentos, información ni pruebas adicionales respecto a las determinaciones de la Secretaría en la etapa preliminar respecto del precio de exportación.

i Determinación

116. De conformidad con los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado, en dólares por kilogramo, a partir de la información y la metodología proporcionadas por Chongqing Wankai y Wankai New.

ii Ajustes

117. Wankai New propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, específicamente por flete interno, flete marítimo, gastos de manejo, seguro marítimo, gastos bancarios y gastos de crédito. Presentó, dos facturas de venta del producto investigado con soportes probatorios de los ajustes propuestos para cada una de las empresas. Lo anterior se describió en el punto 140 de la Resolución Preliminar.

118. La Secretaría requirió que presentaran una muestra más amplia de facturas con documentos anexos, así como la metodología, soportes probatorios y tipos de cambio correspondientes que le permitiera corroborar la información presentada. La Secretaría contó con la información solicitada y comparó fecha, valor, volumen de las facturas comerciales, así como los términos de venta reportados, sin encontrar diferencias.

119. Wankai New precisó que reportó los montos facturados por transacción y los correspondientes gastos reales incurridos para la aplicación de los ajustes. Por su parte, Chongqing Wankai no propuso ajustes de acuerdo con el término de venta de sus operaciones.

120. En la etapa final, Chongqing Wankai y Wankai New no presentaron argumentos, información ni pruebas adicionales respecto de la determinación preliminar de la Secretaría respecto a los ajustes utilizados para el cálculo del precio de exportación.

121. Los siguientes puntos contienen información, metodología y las pruebas documentales que ambas empresas proporcionaron en la etapa preliminar de este procedimiento, enfatizando que la información de ajustes fue reportada conforme a los gastos reales incurridos para cada concepto por Wankai New, quien realizó las ventas de exportación de ambas empresas.

1) Flete interno

122. Para calcular el costo del flete interno, Wankai New proporcionó una lista de liquidación de fletes internos y tarifas portuarias, así como el tipo de cambio de yuanes a dólares de acuerdo con lo registrado por el Banco Popular de China.

123. Wankai New reportó el monto facturado de cada transacción y el flete interno real incurrido, mismo que dividió por la cantidad de ventas para calcular el flete interno unitario.

124. La Secretaría validó tanto la información como el soporte probatorio proporcionado y calculó el monto en dólares del ajuste aplicando la metodología y el tipo de cambio proporcionados por la empresa exportadora.

2) Flete marítimo

125. Wankai New calculó el monto de flete marítimo en yuanes para las operaciones cuyo término de venta incluye este ajuste. Presentó una muestra de facturas, sin acompañar de la metodología correspondiente, con traducciones parciales, por lo que la Secretaría le requirió para que presentara la metodología detallada, los soportes probatorios de los tipos de cambio utilizados, traducciones completas de los documentos presentados y el señalamiento específico de los puertos de origen y destino.

126. Wankai New reportó el importe por concepto de flete marítimo real incurrido por cada transacción, por lo que dividió dicho importe entre el volumen amparado en cada operación para obtener un flete marítimo en dólares por tonelada, para lo cual aplicó el tipo de cambio mensual obtenido del Banco Popular de China.

127. Una vez corroborada y analizada la información, la Secretaría determinó calcular el monto del ajuste por concepto de flete marítimo, en dólares por kilogramo.

3) Gastos de manejo

128. Wankai New propuso ajustar por gastos de manejo, para lo cual presentó documentos que respaldan el monto de la muestra presentada. Sin embargo, las pruebas documentales contaron con una traducción parcial y no incluyó la metodología ni justificación de la aplicación del ajuste. La Secretaría le requirió que presentara la información correspondiente para poder evaluar dicho ajuste.

129. En respuesta, Wankai New presentó las traducciones de las facturas, e indicó que reportó la cantidad facturada de cada transacción y los correspondientes gastos de manejo reales incurridos, por lo que para obtener el monto unitario los dividió entre el volumen de ventas al cual le aplicó el tipo de cambio mensual obtenido del Banco Popular de China. Con ello calculó el monto en dólares por kilogramo para el ajuste por concepto de gastos de manejo.

130. La Secretaría revisó la información y calculó el monto del ajuste por manejo en dólares por kilogramo.

4) Seguro marítimo

131. Wankai New consideró el seguro marítimo desde la salida del lugar de producción Zhapu, China, hasta su llegada al puerto de Manzanillo, México. Presentó un listado de liquidación de seguros marítimos donde muestra el monto del seguro aplicado. La Secretaría le requirió que presentara la metodología de la aplicación del ajuste para las operaciones registradas en la base de datos.

132. Wankai New proporcionó la cantidad facturada en cada transacción y el correspondiente importe del seguro marítimo, y dividió ese importe entre el volumen de ventas para calcular los gastos unitarios.

133. Una vez que la Secretaría corroboró y analizó la información, determinó aceptar el ajuste por seguro marítimo en dólares por kilogramo.

5) Gastos bancarios

134. Wankai New reportó los gastos bancarios incurridos durante el periodo investigado. Señaló que son gastos realmente incurridos y pueden relacionarse directamente con cada transacción.

135. La Secretaría requirió que presentara la metodología aplicada a todas las operaciones presentadas en la base de datos, las pruebas documentales y traducciones correspondientes. En respuesta, Chongqing Wankai y Wankai New indicaron que reportaron el valor de la factura de cada transacción y el correspondiente pago real recibido en dólares. Para obtener el gasto bancario unitario, dedujo el pago recibido al valor de las facturas y lo dividió por el volumen amparado en cada transacción.

136. La Secretaría analizó toda la información, replicó la metodología sin encontrar diferencias. Determinó aceptar el ajuste por gastos bancarios.

6) Gastos de crédito

137. Wankai New reportó el gasto de crédito a partir de la diferencia de días de la fecha en la que recibió el pago y la fecha de la factura, aplicó la tasa conforme al tipo de interés preferencial a un año reportado por el Banco Popular de China, publicado el 20 de julio de 2022 el cual obtuvo de la página de Internet http://www.pbc.gov.cn/en/3688229/3688335/3883798/4611463/index.html.

138. La Secretaría revisó la información y el soporte probatorio proporcionado. Calculó el monto del ajuste a partir de la metodología proporcionada por la empresa productora exportadora.

iii Determinación

139. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el precio de exportación por concepto de flete interno, flete marítimo, gastos de manejo, seguro marítimo, gastos bancarios y gastos de crédito, de acuerdo con la información y metodología proporcionada por Wankai New, la cual quedó descrita en los puntos anteriores.

c. Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu

140. Hailun manifestó que es una empresa productora de resina de PET y que cuenta con empresas transformadoras vinculadas, quienes le prestaron el servicio de maquila para la producción de resina de PET durante el periodo investigado, tal como se describió en los puntos 164 y 165 de la Resolución Preliminar.

141. Asimismo, en los puntos 192, 193, 219, 220, 250 y 251 de la Resolución Preliminar, Xingtai, Xingye y Xingyu manifestaron ser empresas productoras, procesadoras y exportadoras de resina de PET, respectivamente. En particular, Xingye señaló que tiene una empresa transformadora vinculada, misma que le presta el servicio de maquila para la producción de resina de PET.

142. Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu presentaron los diagramas correspondientes a su estructura corporativa, los cuales contienen información de la empresa matriz, así como las empresas productoras exportadoras y transformadoras. Sin embargo, incluyeron más empresas sin proporcionar explicación al respecto. Por ello, la Secretaría requirió, a cada una, que brindaran una explicación detallada de su estructura organizacional. En su respuesta, aclararon que Xingtai, Xingye y Xingyu son empresas subsidiarias de Hailun.

143. De acuerdo con los puntos 166, 194, 221 y 252 de la Resolución Preliminar, Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu presentaron la información de sus canales de distribución durante el periodo investigado. Respecto de las ventas de exportación a México señalaron que se realizaron de manera directa, así como a través de empresas comercializadoras no vinculadas de terceros países, por lo que la Secretaría les solicitó que detallaran el funcionamiento de dicho canal.

144. Al respecto, Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu refirieron que negocian tanto precios como otras condiciones de venta, firman órdenes de compra con las empresas comercializadoras de terceros países y envían la mercancía investigada directamente a México, por lo que tienen pleno conocimiento de que dichas ventas son exportaciones a México. Precisaron que no están relacionadas con ningún importador mexicano.

145. En cuanto a las ventas internas, Xingtai, Xingye y Xingyu puntualizaron que vendieron directamente al cliente, mientras que Hailun no realizó ventas en el mercado interno durante el periodo investigado.

146. En los puntos 168, 195, 222 y 253 de la Resolución Preliminar se describe que Hailun es una empresa integrada en la fabricación de resina de PET a partir de la producción de PTA, mientras que Xingtai, Xingye y Xingyu son empresas procesadoras que se dedican a fabricar el producto investigado a partir de las materias primas.

147. Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu aclararon que compraron las materias primas para producir la mercancía investigada a partes vinculadas y no vinculadas. En cuanto a los servicios de elaboración, Xingye puntualizó que tiene producción propia, pero también adquiere algunos de estos servicios de productores vinculados. Por su parte Hailun, señaló que solamente los adquiere de productores vinculados.

148. Con base en lo anterior, y como se describió en el punto 169 de la Resolución Preliminar, la Secretaría requirió a Hailun para que proporcionara una explicación para la determinación de precios por el servicio de elaboración. En respuesta, aportó los soportes probatorios, tales como facturas y contratos del procesamiento de resina de PET adquirido a sus empresas vinculadas en el periodo investigado.

149. Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu proporcionaron, cada una, la información de sus ventas totales, la cual incluía notas que señalaban ajustes realizados en los libros auxiliares de ventas nacionales, y/o de exportación, y a sus libros contables. Sin embargo, no presentaron la metodología de cálculo ni explicación para su aplicación. La Secretaría les requirió aclarar dicha situación.

150. Al respecto, señalaron que, en la preparación de la respuesta al requerimiento de información, se percataron de errores involuntarios en el valor reportado en renminbi, en adelante RMB, y/o dólares para este ajuste, por lo que presentaron en lo individual el documento de trabajo corregido. Indicaron que los montos contienen las adecuaciones efectuadas en sus libros auxiliares de ventas nacionales y de exportación, según corresponda, así como las comisiones compensadas en los mismos, incluidas en los libros de contabilidad pertinentes de sus respectivos sistemas contables. Para estas afirmaciones no presentaron metodología de cálculo ni explicación adicional.

151. En la etapa final, presentaron nuevamente la información con la metodología correspondiente, la explicación de los ajustes contables, y precisaron que, sobre la base de los requisitos de la norma de contabilidad general, al final de cada trimestre realizaron los cambios necesarios para ajustar los ingresos reconocidos de ventas que no se enviaron.

152. Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu señalaron que los códigos de producto proporcionados corresponden a los registrados en sus sistemas contables, de inventario y en sus facturas de venta, que son secuenciales y sin significado específico. Precisaron que los productos con diferentes códigos son diferentes físicamente, por lo que se consideran distintos entre sí.

153. Al respecto, la Secretaría requirió para que señalaran las principales características que tomaron en cuenta para la fabricación y venta de la mercancía investigada; indicaran cuáles de estas influyen directamente dentro del costo de producción; con base en ellas, de ser necesario, conformaran códigos de producto; y que proporcionaran el soporte probatorio correspondiente que acreditara que la información proviene de sus respectivos sistemas contables.

154. En respuesta, señalaron que las principales características del producto objeto de investigación consideradas para la fabricación de este, son el nivel de viscosidad y la incorporación de ingredientes especiales, que son las características que impactan directamente en los costos.

155. Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu, presentaron respectivamente, una tabla con sus códigos de producto reportando para cada uno de ellos la viscosidad, si incluyen o no ingredientes adicionales, así como una nueva codificación a partir de estos datos. La Secretaría observó que los códigos reportados coinciden con los presentados inicialmente y añadieron para cada uno información respecto del índice de viscosidad, el cual es consistente con las fichas técnicas aportadas por las empresas exportadoras, y si incluyen o no materiales adicionales. Por lo anterior, la conformación de los nuevos códigos consideró ambos conceptos.

156. De acuerdo con los puntos 174, 200, 228 y 258 de la Resolución Preliminar, Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu calcularon respectivamente, el precio de exportación a partir de sus ventas reportadas por códigos de producto, proporcionaron el listado de sus ventas totales y una muestra de facturas con su documentación anexa correspondiente. En el caso específico de Hailun, y con base en la cantidad de operaciones de exportación realizadas, la Secretaría le requirió que proporcionara un ejemplo adicional a las facturas que ya había proporcionado, con su soporte probatorio anexo.

157. En respuesta al requerimiento, Hailun presentó la documentación solicitada. La Secretaría cotejó la información de las bases de datos con las facturas de venta proporcionadas por cada una de las empresas exportadoras, en las que se observó descripción, valor, volumen, fecha de factura y fecha de pago, sin encontrar diferencias. Las empresas exportadoras manifestaron que no hubo descuentos durante el periodo investigado.

158. En la etapa final, las empresas exportadoras no presentaron argumentos relacionados con la determinación realizada por la Secretaría referente al cálculo del precio de exportación.

i Determinación

159. De conformidad con los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó, para las empresas Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu, un precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo para cada una de ellas, con base en la información proporcionada.

ii Ajustes

160. Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu propusieron ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular por flete interno, corretaje y manejo, flete externo, seguro, crédito, comisiones pagadas a vendedores y cargos bancarios, tal como se describió en los puntos 176 al 178, 203 al 205, 231 al 233 y del 261 al 263 de la Resolución Preliminar.

161. Por su parte, a partir del análisis integral de los soportes documentales, la Secretaría validó los términos de venta reportados en la base de datos con los soportes probatorios aportados, e identificó conceptos en las facturas, tales como: servicios de agencia de corretaje, flete de agencia, flete de transitario (sic) internacional, servicio de transporte flete y servicio de agencia. Con base en estas observaciones, la Secretaría requirió a Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu que proporcionaran una explicación de cada uno de ellos y el sustento relativo a que los mismos se encuentran de conformidad con el artículo 54 del RLCE.

162. En respuesta, señalaron que los conceptos identificados en las facturas de flete se refieren a diferentes tipos de gastos en los que incurrieron en la venta del producto investigado, ya sea por transporte nacional o internacional, en función del término de venta. Explicaron que el servicio de agencia de corretaje es una categoría general que no distingue entre fletes nacionales o internacionales. En cuanto a los demás conceptos, como flete de agencia, flete de transitario (sic) internacional, servicio de transporte de carga y servicio de agencia, precisaron que son categorías específicas de gastos que los proveedores de servicios deben elegir al emitir las facturas.

1) Flete interno, corretaje y manejo

163. Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu indicaron que el ajuste por dichos conceptos se basa en datos reales, para lo cual, cada empresa exportadora proporcionó facturas globales del flete, corretaje y manejo que se relacionan con las facturas de venta. Reportaron el monto en RMB por toneladas, tal como se describió en los puntos 179, 206, 234 y 264 de la Resolución Preliminar.

164. La Secretaría revisó la información de las facturas presentadas y la metodología para la asignación del monto del ajuste. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada, aplicando el tipo de cambio de la fecha de la operación reportada por Xingtai, Xingye y Xingyu. Particularmente para Hailun, la Secretaría no contó con la explicación detallada que le permitiera relacionar el soporte probatorio con los montos reportados y, por ende, calcular el monto del ajuste para esta última empresa.

165. En la etapa final, Hailun realizó las precisiones correspondientes con el fin de solventar las diferencias en cuanto al flete interno, corretaje y manejo. Manifestó que, en la respuesta al requerimiento, proporcionó los documentos correspondientes a transacciones adicionales sin los vínculos de las facturas de gastos pertinentes, por lo que proporcionó una muestra de facturas con la explicación sobre la trazabilidad de la factura y diversos documentos, como el conocimiento de embarque, contrato de venta y facturas de fletes internos.

166. La Secretaría validó los montos reportados por Hailun a partir del soporte probatorio proporcionado, observó que una factura de flete interno, corretaje y manejo ampara varias operaciones, por lo que a partir del volumen total asignó el monto de los ajustes para cada operación.

2) Flete externo

167. Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu consideraron datos reales para el cálculo del ajuste por flete externo. Para sustentar su afirmación proporcionaron facturas del flete que se relacionan con las facturas de venta del producto investigado, tal como se describe en los puntos 179, 208, 236 y 266 de la Resolución Preliminar. Reportaron el monto en dólares por tonelada.

168. La Secretaría cotejó las facturas presentadas y revisó la información y la metodología para la asignación del monto del ajuste reportado. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada, aplicando el tipo de cambio de la fecha de la operación reportada por la empresa.

169. En la etapa final, las empresas exportadoras no realizaron argumentación respecto de la determinación de la Secretaría para el cálculo y aplicación de dicho ajuste.

3) Seguro

170. Hailun, Xingye y Xingyu presentaron respectivamente, los comprobantes de pago por dicho concepto, así como una tabla en la que específica las facturas que contempló dicho pago y la prima pagada por cada transacción, tal como se señala en los puntos 181, 238 y 268 de la Resolución Preliminar. Por su parte, Xingtai no reportó ajuste por dicho concepto.

171. La Secretaría validó la información y el soporte probatorio proporcionado por las empresas exportadoras y comparó los montos reportados por este concepto sin encontrar diferencias.

172. En la etapa final, no proporcionaron argumentos respecto de la determinación de la Secretaría para el cálculo y aplicación de dicho ajuste.

4) Crédito

173. Para el ajuste por crédito Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu consideraron en el cálculo la diferencia de días entre la fecha de pago reportada en los recibos y la fecha de factura. Respecto de la tasa de interés, Hailun, Xingye y Xingyu proporcionaron el tipo de interés de sus préstamos a corto plazo obtenidos durante el periodo investigado. Específicamente, Xingtai señaló que no tuvo préstamos en dólares durante el periodo investigado, por lo que se basó en la información de las otras 3 empresas para proporcionar este ajuste. Lo anterior se describió en los puntos 183 a 184, 210 a 211, 240 a 242 y 270 a 273 de la Resolución Preliminar.

174. En la etapa preliminar, la Secretaría les requirió el soporte probatorio para validar las tasas reportadas. En respuesta, reiteraron que se basaron en el promedio de los tipos de interés de los préstamos a corto plazo en dólares obtenidos por cada una durante el periodo investigado y proporcionaron los recibos del banco para respaldar el monto, así como la tasa de interés de los préstamos durante el mismo periodo.

175. La Secretaría comparó la información y el soporte probatorio y calculó el monto del ajuste, de acuerdo con la metodología proporcionada por Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu.

176. En la etapa final, no proporcionaron argumentos respecto de la determinación de la Secretaría para el cálculo y aplicación de dicho ajuste.

5) Comisiones pagadas a vendedores

177. Hailun, Xingtai y Xingye propusieron ajustar por comisiones de venta, para lo cual presentaron, respectivamente, facturas por dicho concepto, las cuales corresponden a transacciones específicas. La Secretaría validó la información, el soporte probatorio proporcionado y calculó el monto del ajuste, tal como se señaló en los puntos 186, 213 y 244 de la Resolución Preliminar. Xingyu no propuso ajuste por este concepto.

178. En la etapa final, no proporcionaron argumentos respecto de la determinación de la Secretaría para el cálculo y aplicación de dicho ajuste.

6) Cargos bancarios

179. Para el ajuste por cargos bancarios, Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu presentaron de forma independiente los comprobantes de pago bancario correspondientes a las ventas a México, que incluyen el cargo expresado en dólares, tal como se describió en los puntos 188, 215, 246 a 247 y 275 de la Resolución Preliminar. Sin embargo, no proporcionaron una explicación detallada para calcular el ajuste correspondiente, por lo que la Secretaría les requirió que proporcionaran la metodología y el soporte probatorio correspondiente.

180. En respuesta, señalaron que existen dos situaciones diferentes: la primera es el pago de una sola factura, por lo que el importe de los gastos bancarios es el que figura directamente en el comprobante de pago; la segunda, cuando un pago determinado abarca varias facturas y, por lo tanto, el gasto bancario ampara la totalidad de estas. Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu calcularon el cargo bancario mediante un prorrateo sobre la base de los valores de las facturas cubiertas por dicho pago cuando el documento abarcó más de una operación de venta.

181. La Secretaría pudo validar la documentación, así como la metodología proporcionada mediante la cual calculó el monto del ajuste por dicho concepto.

182. En la etapa final, no proporcionaron argumentos respecto de la determinación de la Secretaría para el cálculo y aplicación de dicho ajuste.

iii Determinación

183. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría calculó los ajustes en dólares por kilogramo y ajustó el precio de exportación por concepto de flete interno, corretaje y manejo, flete externo, seguro, crédito, comisiones pagadas a vendedores y cargos bancarios, de acuerdo con la información presentada por Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu y la metodología descrita en los puntos anteriores.

3. Valor normal

a. APM e Indorama

184. De acuerdo con los puntos 280 a 354 de la Resolución Preliminar, la Secretaría analizó la información aportada por APM e Indorama en relación con el valor normal respecto de China como economía de no mercado, selección de país sustituto, precios internos en China y valor reconstruido, conforme a lo siguiente:

i China como economía de no mercado

185. Las Solicitantes presentaron información a fin de justificar que China mantiene una economía de no mercado. Manifestaron que en términos del párrafo 15, inciso a), del Protocolo de Adhesión de China a la Organización Mundial de Comercio, en adelante OMC, y los artículos 33 de la LCE y 48 del RLCE, la industria de resina de PET en China debe considerarse como originaria de un país con economía centralmente planificada, toda vez que prevalecen estructuras de costos y precios que no se determinan conforme a principios de mercado, de acuerdo con lo señalado en los puntos 280 a 323 de la Resolución Preliminar.

186. En la etapa final, las empresas comparecientes no proporcionaron información adicional a la presentada en su solicitud de inicio.

ii Determinación

187. La Secretaría reiteró lo señalado en la Resolución de Inicio, en cuanto a que se debe considerar la vinculación en conjunto con los criterios del artículo 48 del RLCE y no de forma individual para determinar a China como una economía de no mercado.

188. En este sentido la Secretaría consideró que la información y pruebas proporcionadas por las Solicitantes no contienen elementos suficientes para determinar que, variables como precios, producción, inversión y empleo, se encuentran bajo control directo del Gobierno de China y sus efectos en la industria del producto investigado se comporta como una economía de no mercado, lo anterior de conformidad con el párrafo 15, inciso a) del Protocolo de Adhesión de China a la OMC, así como los artículos 33 de la LCE y 48 del RLCE.

189. La Secretaría reiteró que, los argumentos y pruebas aportados por APM e Indorama, no muestran la vigencia de los comportamientos alegados en el periodo investigado, no se enfocaron al sector del producto objeto de investigación y tampoco es posible inferir, de manera justificada, que existe una relación directa entre las políticas macroeconómicas chinas y la industria de resina de PET, de forma que se pueda concluir que la industria china de resina de PET opera bajo principios que no son de mercado.

iii Selección de país sustituto

1) Estados Unidos de América como economía de mercado

190. APM e Indorama señalaron que el valor normal debe calcularse con base en un país sustituto de China. Al efecto, propusieron a los Estados Unidos de América, en adelante Estados Unidos, pues sostienen que la industria china de resina de PET no refleja principios de mercado en términos de los artículos 33 de la LCE y 48 del RLCE.

191. Indicaron que el sector químico y petroquímico, así como la industria fabricante de resina de PET, no reflejan principios de mercado, por lo que el valor normal debe calcularse con base en información de productos idénticos originarios de los Estados Unidos.

2) Determinación

192. La Secretaría advirtió que APM e Indorama no lograron acreditar el comportamiento de China como economía de no mercado. No obstante, la Secretaría revisó y evaluó la metodología y pruebas presentadas referentes al país sustituto. Sin embargo, no las utilizó para el cálculo del valor normal en la presente investigación *antidumping*, en virtud de que la información y las pruebas proporcionadas no fueron suficientes para acreditar la premisa de que, en la industria productora de resina de PET en China, prevalecen las condiciones de una economía ajena a principios de mercado.

iv Precios internos en China

193. Las Solicitantes presentaron referencias de precios de venta de resina de PET en China, en dólares por tonelada, durante el periodo investigado, las cuales obtuvieron de la publicación *Tecnon OrbiChem* (https://www.orbichem.com). Señalaron que, en caso de que la Secretaría considere que no acreditaron que la industria del producto investigado en China se comporta bajo principios que no son de mercado, el precio al que se vende la resina de PET en el mercado interno de China no debería emplearse para el cálculo del valor normal en términos del artículo 2.2 del Acuerdo *Antidumping*, toda vez que dichos precios se encuentran por debajo de los costos de producción y, por lo tanto, se debería calcular con base en una reconstrucción del costo de producción, más los gastos administrativos y de carácter general, así como una utilidad razonable, tal como se describió en el punto 333 de la Resolución Preliminar.

194. Las Solicitantes presentaron la estructura de costos de APM para la producción de una tonelada de resina de PET, como base para la determinación de los costos de producción en China, misma que considera las siguientes variables:

a. Los factores de consumo y el precio en dólares por tonelada métrica de las materias primas para la fabricación de resina de PET. Los componentes son el PTA y el MEG, los cuales llegan a representar hasta de 90% del costo de producción total.

b. Los costos variables, que incluyen materias primas secundarias, aditivos y energía, reportadas en dólares por tonelada métrica.

c. Los costos fijos, que incluyen mantenimiento, salarios (mano de obra) y costos indirectos de fabricación, reportados en dólares por tonelada métrica.

d. Los gastos generales obtenidos, que incluyen los gastos de venta y administración, reportados en dólares por tonelada métrica.

195. A partir de dicha estructura de costos, las Solicitantes calcularon el costo de producción de resina de PET en China durante el periodo investigado, ya que según lo indicaron, cumple con el artículo 46 del RLCE, de acuerdo con lo siguiente:

a. Para las materias primas consideraron al precio promedio en el mercado internacional de las mismas, es decir, PTA y MEG, información que obtuvieron de la publicación *Tecnon OrbiChem*, a partir de referencias mensuales que corresponden a mercados de Norteamérica, Taiwán, Corea del Sur, India y Europa Occidental.

b. Los factores de consumo de las Solicitantes para fabricar 1 tonelada de resina de PET.

c. Los costos fijos y variables de APM, mismos que consideraron razonablemente disponibles, toda vez que les fue imposible obtener la información efectivamente observada en el mercado chino.

d. Los gastos generales obtenidos a partir de la información de la empresa China Resources Chemical Materials Technology Co. Ltd., conforme lo señalado en los puntos 229 a 231 de la presente Resolución.

196. APM e Indorama indicaron que, una vez obtenido el costo de producción de resina de PET en China, conforme a la información que razonablemente tuvieron a su alcance, y actuando en la medida de sus posibilidades, compararon este costo de producción con las referencias de precios en dólares por tonelada a los que se vende la resina de PET en China. Concluyeron que el precio de la mercancía investigada, en el mercado interno de China, es un precio que se encuentra por debajo del costo de producción, e incluso por debajo del precio internacional promedio de las principales materias primas, lo que demostró que el precio no está dado dentro del curso de operaciones comerciales normales.

197. En la etapa preliminar, la Secretaría analizó los argumentos y las pruebas documentales que presentaron las Solicitantes. Comparó las referencias de precios y los costos de producción. Observó que las referencias de precios se encontraban por debajo de los costos de producción, es decir, que las referencias no están dadas en el curso de operaciones comerciales normales, por lo que no las empleó en el cálculo del valor normal. Consideró procedente, en dicha etapa, utilizar la metodología del valor reconstruido para efecto del cálculo del valor normal.

198. Al respecto, las empresas exportadoras Hailun, Xingtai, Xingye, Xingyu y Tricon Dry, así como las importadoras Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana y Manantiales la Asunción presentaron argumentos tendientes a desvirtuar la metodología empleada por las Solicitantes para demostrar que las referencias en el mercado interno no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales.

199. Hailun, Xingtai, Xingye, Xingyu y Tricon Dry, señalaron que los precios internos presentados por APM e Indorama no se ajustan a los requerimientos mínimos legales ni a los criterios de la práctica administrativa de la propia Secretaría, de acuerdo con el artículo 31 de la LCE, los precios internos de la mercancía objeto de investigación deben ser representativos, lo cual no fue acreditado por las Solicitantes y, por lo tanto, no son una prueba idónea para optar por la opción de valor reconstruido para el cálculo del margen de discriminación de precios.

200. Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana y Manantiales la Asunción, señalaron que el Acuerdo *Antidumping* y la LCE son claros en señalar que el valor normal deberá calcularse, en primer lugar, con base en operaciones de venta del producto en el mercado interno del país exportador y que para acreditar que es procedente la opción de valor reconstruido, primero se tiene que demostrar que: i) el producto similar no haya sido objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales, ii) a causa de una situación especial de mercado o iii) un volumen bajo de ventas en el mercado interno del país exportador, lo cual no se acreditó.

201. Las importadoras señalaron que, para demostrar que las ventas en el mercado interno del país exportador no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, un criterio es que las ventas se efectúen por debajo de los costos unitarios, y que lo anterior no refiere el actuar de las Solicitantes. En particular, se debe demostrar que existieron ventas realizadas a pérdidas sostenidas por un periodo de seis meses a un año, en las cuales el promedio ponderado de los precios sea inferior al promedio ponderado de los costos unitarios y que estos no permitan la recuperación de los costos en un periodo razonable. Sin embargo, las Solicitantes no demostraron que esto haya sucedido.

202. Asimismo, indicaron que existe una paradoja en el uso del valor reconstruido por parte de las Solicitantes, ya que utilizaron un valor reconstruido para demostrar que las ventas en el mercado interno no ocurrieron en condiciones normales de mercado, pero luego aplicaron ese mismo valor reconstruido como base para el cálculo del valor normal, por lo que no se pueden rechazar las operaciones reales y luego basar el cálculo en esas mismas condiciones reconstruidas.

203. De acuerdo con la determinación de la Secretaría, descrita en el punto 197 de la presente Resolución, Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana y Manantiales la Asunción indicaron que en el presente procedimiento no se actualiza ningún supuesto del artículo 2.2. del Acuerdo *Antidumping* que lleve a determinar que los precios en el mercado interno no se deben considerar, toda vez que no existen pruebas que permitan determinar que, en el mercado chino de resina de PET, los precios no se encuentren en el curso de operaciones comerciales normales. Agregaron que no existe evidencia de un bajo volumen de ventas en el mercado interno de China que no permita la comparación de precios y las Solicitantes tampoco demostraron la existencia de una práctica desleal.

204. Por su parte, APM e Indorama manifestaron que, contrario a lo señalado por las importadoras, presentaron la información razonablemente a su alcance y que sirvió como base para que la Secretaría pudiera determinar la existencia de indicios razonables de que los precios de venta en el mercado chino están por debajo de los costos de producción e incluso por debajo del precio de las principales materias primas.

205. Precisaron que obtuvieron los precios de resina de PET en China de *Tecnon OrbiChem*, una fuente internacional con reconocimiento en el mercado y, tal como lo reconocieron las importadoras, la Secretaría determinó que los precios de venta del producto investigado, en el mercado interno, no permitían cubrir los costos de producción, y, por ende, no se encuentran en el curso de operaciones comerciales normales.

206. Respecto a los requerimientos mínimos legales y la práctica administrativa de la Secretaría relacionados con los precios internos para el cálculo del valor normal presentados por las empresas exportadoras e importadoras, la Secretaría destacó que realizó el análisis integral de la información y pruebas documentales con base en el artículo 31 de la LCE, ya que identificó que las referencias de precios corresponden a la venta de resina de PET, vigentes en el periodo investigado, y tienen como fuente de información la publicación *Tecnon OrbiChem*. Particularmente, en las Resoluciones de Inicio, y Preliminar, la Secretaría identificó que *Tecnon OrbiChem* es una empresa especializada en el negocio, líder en el suministro de datos y análisis de la industria petroquímica, además de brindar servicios de cobertura detallada de los mercados, los precios y la comercialización de los productos químicos, polímeros y fibras, entre los cuales se identifica al producto objeto de investigación.

207. Una vez que la Secretaría identificó que las referencias de precios corresponden al producto y periodo investigados, procedió a analizar si tales ventas permiten una comparación válida, de conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo *Antidumping* y 31 de LCE, y observó que los precios no permiten cubrir los costos de producción y gastos generales estimados para el periodo investigado. Por ello, procedió a calcular un valor reconstruido en el país origen, definido como la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable, lo cual es consistente con la determinación del punto 115 de la Resolución de Inicio.

208. Respecto al señalamiento de las importadoras en cuanto a que las Solicitantes debieron demostrar que existieron ventas realizadas a pérdidas sostenidas por un periodo de seis meses a un año, carece de sustento. En principio, las Solicitantes señalaron que los precios no se encuentran en el curso de operaciones normales. Con el objetivo de examinar esa situación, la Secretaría corroboró, con base en los precios y en la estructura de costos propuestos, que los precios no permiten cubrir los costos de producción y los gastos generales incurridos, en un periodo razonable, que en este caso corresponde al periodo investigado (un año). Por tal motivo, es incorrecto que las determinaciones de la Secretaría no se hayan basado en un análisis relativo al comportamiento de las ventas a pérdida.

209. Adicionalmente, la Secretaría considera que esas afirmaciones de las importadoras carecen de sustento. Al respecto, es claro que en los artículos 5.1 y 5.2 del Acuerdo *Antidumping*, que se refieren a la información que debe contener la solicitud de inicio de una investigación, no se habla de la existencia, grado y efectos del *dumping*, sino de un supuesto *dumping*. De igual forma, se menciona a un supuesto daño. Ello tiene sentido, porque resultaría absurdo exigir que, desde el principio, existan elementos determinantes, conclusivos, del *dumping* y del daño. Ahora bien, dado que lo que tiene que examinarse para iniciar, es un supuesto *dumping* y un supuesto daño, entonces las pruebas necesarias para iniciar una investigación, no necesariamente tienen que ser de la calidad requerida para apoyar una determinación preliminar o definitiva.

210. Dicho de otra forma, una investigación es un proceso en el que, gradualmente se llega a una determinación, con base en las pruebas y datos que fueron analizados, por lo que es obvio que no es posible exigir el mismo estándar probatorio para iniciar, que para concluir. Si así se hiciera, se llegaría al absurdo de no poder iniciar nunca, por no tener las pruebas definitivas desde el principio. Y aun cuando ello fuera posible, la investigación no tendría objeto alguno, dado que, si desde el principio ya se tendrían datos con la calidad y en la cantidad suficiente como para emitir una determinación.

211. Lo anterior tiene sustento en los puntos 7.74 y 7.76 del informe definitivo del Grupo Especial sobre el caso México – Investigación Antidumping sobre el Jarabe de Maíz con alta concentración de fructosa (JMAF) procedente de los Estados Unidos (Documento WT/DS132/R), en el cual se determinó lo siguiente:

> "7.74 **…**Evidentemente, la cantidad y calidad de los datos facilitados por el solicitante no tienen que ser como las que se requerirían para efectuar una determinación preliminar o definitiva de la existencia de daño. **…**".
>
> "7.76 … en el párrafo 2 del artículo 5 no se requiere que las solicitudes contengan un análisis sino más bien que contengan datos, en el sentido de pruebas, para apoyar las alegaciones. **…**". (El subrayado es nuestro).

212. De igual forma, sirve como apoyo a lo anterior el contenido del punto 8.35 del informe definitivo del Grupo Especial que resolvió la controversia Guatemala – Medida Antidumping definitiva aplicada al Cemento Portland Gris Procedente de México II (Documento WT/DS156/R), en el cual se estableció lo siguiente

> "8.35 **…** Naturalmente, no pretendemos sugerir que la autoridad investigadora haya de contar en el momento en que inicia una investigación con pruebas de la existencia de dumping, en el sentido del artículo 2, en la cantidad y de la calidad que serían necesarias para apoyar una determinación preliminar o definitiva. Una investigación antidumping es un proceso en el que se llega gradualmente a la certidumbre de la existencia de todos los elementos necesarios para adoptar una medida, conforme avanza la investigación. **…**". (Se omiten notas al pie).

213. En el mismo sentido, en el párrafo 7.81 del informe definitivo del Grupo Especial que resolvió el caso Argentina – Derechos Antidumping definitivos sobre los Pollos procedentes del Brasil (Documento WT/DS241/R), se establece lo siguiente:

> "7.62 **…** Por supuesto que no es nuestra intención sugerir que la autoridad investigadora debe contar, en el momento de la iniciación de la investigación, con las pruebas de la existencia de dumping en el sentido del artículo 2, de la cantidad y calidad que serían necesarias para fundar una determinación preliminar o definitiva. **…**".

214. Respecto a la estructura utilizada por las Solicitantes para la estimación de costos de producción en China, las importadoras Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana y Manantiales la Asunción, realizaron los siguientes señalamientos:

- **a.** Ni las Solicitantes ni la Secretaría justificaron adecuadamente el uso de la estructura de costos para estimar el costo de producción en un país extranjero, especialmente considerando que la Secretaría no demostró la existencia de distorsiones significativas en la cadena de valor de la resina de PET en China, propiciadas por la intervención del Gobierno chino.
- **b.** Las Solicitantes utilizaron la información de APM y no la de Indorama. Utilizar la información de ambas empresas habría permitido una visión más representativa de los costos.
- **c.** Cuestionaron el uso de la estructura de costos de APM, aun cuando la propia Secretaría se pronunció en los puntos 218, 219 y 220 de la Resolución de Inicio respecto de la veracidad de dicha estructura, toda vez que observó que los criterios de APM para aplicar los costos variaban dependiendo del mercado al cual se destinaba la mercancía similar a la investigada.
- **d.** Manifestaron que no existe justificación metodológica para usar el precio de los insumos considerados, ya que no se justificó la inclusión de países que no son proveedores de insumos a China sesgando los cálculos de valor normal; no se contrastó la fuente del precio de los insumos con otras para acreditar que reflejaban la realidad del mercado, y tampoco se explicó cómo la empresa *Tecnon Orbichem* transforma la información cualitativa en precios de mercado. Por ello, Embotelladora Mexicana presentó una gráfica con información sobre el precio de las materias primas para PET en Asia.
- **e.** Por último, en cuanto a los costos fijos, las empresas importadoras advirtieron que una incorrecta asignación de estos podría inflar artificialmente el costo de producción, especialmente porque APM produce otros productos distintos al investigado.

215. En la etapa final, las importadoras presentaron argumentos adicionales relacionados con los insumos y la cadena de valor del poliéster, como los siguientes:

- **a.** Los precios de los insumos utilizados provenían de mercados internacionales no relacionados, por lo que al incluir precios de Norteamérica en el cálculo del PTA, las Solicitantes inflaban artificialmente el costo de los insumos.

b. En la cadena de valor del poliéster no se acreditó la existencia de las distorsiones directas a la productividad, propiciada por la intervención del Gobierno chino en la economía general y en sectores clave que impactan directamente a los costos de las materias primas.

c. La Secretaría no consideró en sus estimaciones los datos de los precios de las materias primas en el mercado doméstico chino.

216. Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana y Manantiales la Asunción proporcionaron datos de precios de insumos (PTA y MEG) en China, obtenidos de la plataforma electrónica *TradeMap*. Particularmente, Bebidas Mundiales presentó, además, precios de los insumos obtenidos de una empresa consultora. Indicaron que los precios promedio durante el periodo objeto de investigación se encontraron por debajo de los proporcionados por las Solicitantes.

217. La Secretaría requirió que proporcionara la fuente y el soporte probatorio para validar los precios reportados. En respuesta, indicó que la información fue obtenida del reporte emitido por la empresa consultora, con más de 40 años de experiencia, que es la principal proveedora de información sobre mercado mundial de la industria química, ofreciendo modelos avanzados en todos los sectores clave de la industria de plásticos, polímeros y productos inorgánicos. Aportó los precios anuales y mensuales para el periodo investigado, en dólares por tonelada métrica, para los principales insumos en China a nivel *ex works*.

218. Las Solicitantes sostienen que calcularon un promedio de los precios internacionales de los principales insumos para la fabricación de resina de PET debido a que consideraron que los precios internacionales de dichas materias primas se encuentran libres de distorsiones. Agregaron que, conforme a los precedentes de la OMC y de la propia Secretaría, calcular un costo de producción en el mercado del país de origen, no se limita a utilizar únicamente una fuente de información del país de origen (en este caso China), pudiendo incluso utilizar fuentes de precios internacionales, información que resultó ser la que estaba razonablemente a su alcance y que permitió a la Secretaría determinar que había pruebas suficientes sobre la existencia de indicios razonables de una práctica de discriminación de precios.

219. Señalaron que, la exigencia de las importadoras, en que la fuente de precios de los insumos se debió contrastar con otras fuentes para garantizar que reflejaban niveles de precios reales, implicaría que la Secretaría requiera a las Solicitantes información que no está razonablemente a su alcance.

220. Respecto a los argumentos presentados por las importadoras, relacionados con la estructura de costos proporcionada por la Solicitante, la Secretaría señala lo siguiente:

a. Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana y Manantiales la Asunción son imprecisas al señalar que la Secretaría no demostró la existencia de distorsiones significativas en la cadena de valor, por la intervención del Gobierno chino. La Secretaría efectuó un análisis integral de los argumentos y pruebas aportados en la etapa inicial de la investigación *antidumping* para determinar si la industria china de resina de PET se comportaba conforme a principios que no son de mercado. Lo que la Secretaría determinó, en los puntos 327 y 329 de la Resolución Preliminar, es que, aun cuando hubo elementos que sugieren la intervención del Gobierno chino, la falta de exactitud y fiabilidad de los registros contables de las empresas chinas, no permite concluir que esa intervención del Gobierno chino en variables macroeconómicas se haya trasladado o se vinculen con la industria productora del producto objeto de investigación, de conformidad con el párrafo 15, inciso a) del Protocolo de Adhesión de China a la OMC, así como los artículos 33 de la LCE y 48 del RLCE. No obstante, como se mencionó, sí hay distorsiones y posiblemente se trasladen a la industria china productora de resina de PET, aun cuando, por circunstancias imputables a las propias empresas chinas, no se pueda observar la trazabilidad requerida de esas distorsiones. Así, la Secretaría tampoco cuenta con elementos para determinar que las distorsiones no existen o no tienen efectos sobre las empresas chinas (y más aún cuando el obstáculo para tener claridad sobre el punto es imputable a esas propias empresas). Por lo anterior, se reitera que la Secretaría no contó con elementos para observar claramente la existencia de un comportamiento de economía de no mercado en la industria del producto investigado, lo cual es consistente con lo descrito en los puntos 327 y 329 de la Resolución Preliminar.

b. Respecto a la estructura de costos de APM utilizada en el valor normal, la Secretaría consideró que en dicha estructura es identificable el uso de los principales insumos para la elaboración del producto investigado, la participación de costos variables, costos fijos y gastos generales, cumpliendo con el artículo 46 del RLCE. En las etapas preliminar y final, la Secretaría pudo corroborar que las empresas exportadoras chinas empleaban estructuras de costos de producción similares a la propuesta por las Solicitantes.

Específicamente, la Secretaría pudo observar comportamientos similares en los factores de consumo propuestos por las Solicitantes y los efectivamente aplicados por los productores en China. También verificó que, tal como lo señalaron las Solicitantes, las materias primas representan alrededor del 90% de la estructura de costos, por lo que no se tuvo evidencia de alguna diferencia significativa en la información utilizada.

En este punto, es importante mencionar que los exportadores no presentaron ningún argumento en contra de lo propuesto por las Solicitantes y su información reafirmó que la estructura como el comportamiento planteado en las materias primas es similar al efectivamente observado por las empresas productoras comparecientes, cuando el detalle de su información permitió realizar este tipo de comparaciones.

c. En cuanto a los pronunciamientos realizados por la Secretaría respecto de la veracidad de dicha estructura de APM, en el punto 563 de la Resolución Preliminar se señala lo siguiente:

> "563. En esta etapa de la investigación, APM señaló que aplica los costos de producción dependiendo de cada mercado (exportación o mercado interno) de acuerdo con las condiciones propias de cada uno. Ahora bien, la autoridad investigadora requirió los costos unitarios de APM para determinar que los costos de producción sean los mismos, independientemente del mercado al que se destina e independiente al origen de la producción maquiladora o producción propia de la mercancía similar, excepto los gastos operativos que sí pueden ser diferentes, principalmente por los gastos de venta. En ese sentido, se observó que los costos de producción para cada mercado son iguales debido a que para su determinación aplican un prorrateo (**…**)"

Por lo anterior, la Secretaría observó que dichos costos se aplicaron correctamente, sin importar el mercado y, por lo tanto, no hay información alguna que permita suponer que la estructura de costos empleada por las Solicitantes sea inconsistente y no pueda emplearse en el cálculo del valor normal.

d. La Secretaría considera que los precios de los insumos de *Tecnon OrbiChem* propuestos por la Solicitante fueron debidamente utilizados al ser la información que razonablemente tuvieron a su alcance, la cual fue suficiente en términos de los artículos 5.2 y 5.3 del Acuerdo *Antidumping*. Al respecto, remitimos a los razonamientos señalados en los puntos 208 a 213 de la presente Resolución.

e. Por último, los costos fijos utilizados por la Secretaría corresponden al producto objeto de investigación, de acuerdo con lo señalado por las Solicitantes.

221. En cuanto a la proveeduría alegada por las empresas importadoras, la Secretaría identificó en la información proporcionada por las empresas exportadoras comparecientes, la adquisición de materias primas procedentes de Taiwán, Corea del Sur, Canadá y Arabia Saudita durante el periodo investigado, por lo que los datos propuestos por las Solicitantes reflejan parte del comportamiento de la industria del producto investigado en su etapa de producción.

222. Respecto al contraste de datos proporcionados por las Solicitantes, la Secretaría considera importante resaltar que: la información contenida en el expediente en la etapa inicial no permitía hacer las comparaciones propuestas por las importadoras, ya que no fue la información disponible al alcance de las Solicitantes y no formaba parte del expediente administrativo.

223. En las etapas preliminar y final, la Secretaría contó con información relacionada con el precio de los insumos en Asia, específicamente, de pronósticos para toda la región, la tendencia de los precios anuales y mensuales para el periodo investigado, específicamente para China a nivel *ex works*, con información de precios obtenidos de *TradeMap* a nivel subpartida y de información proporcionada por los exportadores sobre consumo efectivamente realizado en China para la elaboración del producto investigado. Estos últimos sí se emplearon en el cálculo del valor normal.

224. En cuanto a los precios obtenidos, la Secretaría revisó los precios de PTA y MEG proporcionados por Bebidas Mundiales y la fuente de la cual los obtuvo. Observó que la empresa se dedica al enfoque integrado de análisis de datos y previsión de mercado y que ofrece servicios de asesoramiento químico y consultoría.

225. Respecto a las referencias de precios presentadas por Bebidas Mundiales, la Secretaría observó que corresponden a precios mensuales y anuales a nivel ex fábrica de PTA y MEG en diferentes regiones, incluida China, vigentes en el periodo investigado.

226. La Secretaría, reitera lo señalado en el punto 223 de la presente Resolución, ya que tanto en la etapa preliminar, como en la final contó con valor y volumen relacionados con la adquisición de materias primas adquiridas por empresas exportadoras chinas, la cual permitió a la Secretaría calcular el valor normal a través de la opción de valor reconstruido. Es importante destacar que son datos que provienen de la fuente primaria de información, de empresas cuyas adquisiciones de materias primas y de volumen de ventas del producto investigado se encuentran en el curso de operaciones comerciales normales.

v Determinación

227. Considerando la estructura de costos aportada por las Solicitantes, referida en los puntos 194,195 y 230 de la presente Resolución, así como la información de los factores de consumo proporcionada por las empresas exportadoras Chonqing Wankai y Wankai New , descrita en los puntos 294, 295, y 297 de la presente Resolución, la Secretaría calculó los costos de producción de la mercancía investigada. Comparó dichos costos con las referencias de precios en el mercado interno proporcionadas por las Solicitantes, obtenidas de *Tecnon OrbiChem,* y observó que las mismas no se encuentran en el curso de operaciones comerciales normales, por lo que no constituyen una referencia válida para el cálculo del valor normal.

vi Valor reconstruido

228. APM e Indorama propusieron calcular el valor normal como el valor reconstruido que se obtiene de la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable. Las Solicitantes proporcionaron los precios de las principales materias primas PTA y MEG e información de los costos variables y fijos, y los gastos generales que provienen de la estructura de costos de APM. El detalle de cada uno de los elementos que integran a los costos de producción se expone en los puntos 194,195 y 230 de la presente Resolución.

229. Respecto al porcentaje de utilidad, las Solicitantes propusieron un margen de utilidad del 1.2%, correspondiente al segmento de productos químicos del reporte anual 2022 de la empresa China Petroleum & Chemical Corporation, en adelante Sinopec, que es la empresa matriz de diversos productores de resina de PET en China.

230. La Secretaría revisó la información proporcionada por las Solicitantes, por lo que las previno para que, con base en la información de la empresa china Sinopec, obtuvieran los gastos generales. En respuesta, las Solicitantes señalaron que calcularon los gastos generales con base en el reporte anual de 2022 de la empresa China Resources Chemical Materials Tecnology Co. Ltd., dedicada a la fabricación de resina de PET.

231. Respecto al porcentaje de utilidad, las Solicitantes propusieron un margen de utilidad del 7.66% correspondiente al segmento de productos de poliéster, obtenido del reporte anual de la empresa China Resources Chemical Materials Technology Co. Ltd.

232. En las etapas de inicio, y preliminar la Secretaría consideró procedente el cálculo del valor normal mediante la metodología de valor reconstruido, a partir de la metodología de cálculo, información y pruebas proporcionadas por las Solicitantes.

233. Con base en las determinaciones hechas por la Secretaría, las empresas exportadoras Hailun, Xingtai, Xingye, y Xingyu, manifestaron que:

a. La reconstrucción del precio no era precisa ni legal, ya que se basaba en datos de tres empresas con estructuras de costos diferentes, lo que generó inconsistencias que no reflejaban el costo de producción real en el país de origen, toda vez que el uso de múltiples fuentes y estructuras de costos diferentes distorsionaba el cálculo.

b. La Secretaría debería abstenerse de utilizar información de mercados internacionales o de otros países y centrarse exclusivamente en datos de China para reconstruir el valor normal de la mercancía investigada, a partir de fuentes verificables y correspondientes al periodo investigado.

c. La utilidad empleada en el cálculo no es representativa de la mercancía investigada.

d. Basándose en determinaciones recientes de la Secretaría, dicha información no debió ser aceptada, puesto que, si un costo no es atribuible exclusivamente a mercancía investigada, entonces no puede utilizarse para reconstruir el precio.

234. APM e Indorama indicaron que las exportadoras son la principal fuente de información, por lo que dichas exportadoras debían demostrar que las ventas de resina de PET no incurrieron en prácticas desleales de comercio, lo cual no sucedió. Por el contrario, las Solicitantes presentaron pruebas que indicaban que las exportaciones se realizaron bajo condiciones de discriminación de precios, lo que se reiteró en la etapa final.

235. Indicaron que las exportadoras se limitaron a presentar sus ventas internas alegando que eran representativas y podían utilizarse como valor normal. No obstante, debieron desvirtuar, en primer lugar, lo señalado por la Secretaría en cuanto a que los precios en China no están dados en el curso de operaciones comerciales normales ya que, al ser la fuente primaria de información, son ellas quienes tendrían que acreditar que en los precios internos en China se recuperan los costos de fabricación.

236. Solicitaron a la Secretaría ser cuidadosa en este análisis ya que, al realizar la prueba de costos de las ventas internas de las exportadoras, también se tiene que acreditar que el precio al que adquirieron los insumos para la fabricación de resina de PET debe estar dado en el curso de operaciones comerciales normales.

237. Por su parte, la Secretaría reitera lo descrito en los puntos 220, 221 y 223 de la presente Resolución, respecto a la identificación de los elementos que componen la estructura de costos proporcionada por las Solicitantes y su similitud con la estructura de costos de las empresas exportadoras, el comportamiento de la industria en cuanto a la adquisición de materias primas y la asignación de costos fijos.

238. En cuanto al señalamiento de las diversas fuentes de información, cabe señalar que la estructura de costos solo es la base para estimar la participación de cada uno de los elementos que intervienen en el proceso productivo, en el caso que nos ocupa, de la resina de PET, por lo que es necesario obtener información que le permita a la Secretaría estimar el precio al que podría venderse el producto objeto de investigación en el país de origen, de conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo *Antidumping* y 31 de la LCE.

239. En este sentido, las Solicitantes deben presentar información correspondiente al producto, periodo y país investigados que, al no ser información propia, las mismas actúan con base en la información razonablemente a su alcance de acuerdo con los artículos 5.2 y 5.3 del Acuerdo *Antidumping*, siempre que la información y la fuente de la que se extraen los datos permitan a la Secretaría examinar la exactitud y pertinencia de las pruebas para determinar que existen elementos suficientes que justifiquen la iniciación de una investigación.

240. En la etapa final, la Secretaría contó con información relacionada con los factores de consumo de materias primas provenientes de las empresas de Chongqing Wankai y Wankai New, conforme a lo señalado en los puntos 294, 295, y 297 de la presente Resolución, quienes son la fuente primaria de información. Es importante destacar que estas empresas, durante el periodo investigado, realizaron compras de las principales materias primas que sirven para la elaboración del producto objeto de investigación, mismas que se encuentran en el curso de operaciones comerciales.

241. Con base en lo descrito anteriormente, la Secretaría sumó a los costos de producción descritos en el punto 227 de la presente Resolución, los gastos generales, y el margen de utilidad con base en la información aportada por las Solicitantes a fin de calcular el valor reconstruido.

vii Determinación

242. Considerando la estructura de valor reconstruido propuesta por las Solicitantes en los puntos 194, 195 y 230 de la presente Resolución, así como la información de los factores de consumo proporcionada por las empresas exportadoras Chonqing Wankai y Wankai New en los puntos 294, 295 y 297 de la presente Resolución, la Secretaría calculó el valor reconstruido de la mercancía investigada.

243. Con base en lo anterior y de conformidad con los artículos 2.1 y 2.2 del Acuerdo *Antidumping*, 31, fracción II, y 32 de la LCE, y 39, 40 y 46 del RLCE, la Secretaría calculó el valor reconstruido para la resina de PET en China, en dólares por kilogramo, y determinó procedente la aplicación de la metodología propuesta por las Solicitantes para efectos del cálculo del margen de discriminación de precios de las empresas China Resources , Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu, a partir de las determinaciones de la Secretaría expuestas en los puntos 270, 271, 356 y 357 de la presente Resolución, respectivamente.

b. China Resources

244. Para el cálculo del valor normal, China Resources proporcionó la base de datos de sus ventas de códigos de producto idénticos a los exportados a México. Presentó una muestra de facturas con sus respectivos avisos de envío, realizadas de julio de 2022 a junio de 2023. Indicó que sus precios son netos de descuentos, bonificaciones y reembolsos.

245. Manifestó que sus ventas constituyen una base razonable, toda vez que la cantidad vendida al mercado doméstico es superior al volumen exportado a México, por lo que es suficiente para determinar el valor normal de la mercancía investigada. Agregó que, el precio de venta del producto objeto de investigación en el mercado doméstico, refleja el precio de mercado. Por lo anterior, no proporcionó precios de exportación a terceros países o valor reconstruido.

246. La Secretaría observó diferencias entre el valor reportado en la base de datos y la información de las facturas VAT. Asimismo, en la revisión documental, particularmente en las facturas de venta, la Secretaría no contó con elementos suficientes que le permitieran identificar que las operaciones correspondieran al producto objeto de investigación, ya que la traducción proporcionada por China Resources se orientó a los campos de información de la factura y no a la información de los productos vendidos.

247. En la etapa final, la empresa exportadora aclaró que emite facturas de forma mensual con el monto total, por lo que la diferencia entre los montos reportados en las facturas y la base de datos puede originarse por el corte de las operaciones del periodo investigado y por la mercancía no investigada incluida en dichas facturas.

248. A fin de que la Secretaría tuviera certeza de que las ventas en el mercado interno coinciden con la descripción del producto investigado, China Resources aclaró que las operaciones se reportaron con base en la "lista de ventas que se descarga de datos sin procesar del sistema" para su rastreo y comprobación. Presentó el soporte probatorio y una captura de pantalla obtenida del "master de ventas".

249. En cuanto a la traducción de las facturas de venta, señaló que el campo "nombre de los bienes o servicios sujetos a impuestos" amparan materiales químicos sintéticos-PET, mientras que, en el campo "especificaciones o modelos" se reporta el código de producto. Señaló que esos elementos le permiten a la Secretaría identificar que las transacciones corresponden a la mercancía objeto de investigación.

250. La Secretaría analizó la información y pruebas presentadas por la empresa exportadora. Identificó la existencia de cifras relacionadas con devoluciones de ventas realizadas previo al periodo objeto de investigación, entre julio de 2022 y junio de 2023. Sin embargo, el nivel de detalle proporcionado por China Resources no fue suficiente para aclarar las diferencias en valor observadas por la Secretaría. Tampoco pudo rastrear y corroborar que las diferencias se deban a cortes periódicos o a la consideración de mercancía no investigada, tal como lo señaló China Resources.

251. Específicamente para el rastreo y comprobación proporcionado por China Resources a partir de la "lista de ventas que se descarga de datos sin procesar del sistema" y a la captura de pantalla del "master de ventas", la Secretaría realizó el rastreo de algunos códigos de producto de la mercancía investigada que se observaron en el reporte de las ventas internas en la base proporcionada para el cálculo del valor normal. Sin embargo, la Secretaría no logró relacionar las cifras de la base con la información contenida en la captura de pantalla, debido a que no contó con un detalle metodológico de la forma en que China Resources realizó la trazabilidad de los datos, ya que no presentaron una relación directa entre el listado de ventas y la captura de pantalla.

252. En cuanto a las facturas de venta presentadas, la información contenida no permitió a la Secretaría, en todos los casos, corroborar que las operaciones se refieran a materiales químicos sintéticos-PET, tal como lo señaló la exportadora. La Secretaría observó dos formas de facturación empleadas por China Resources: la primera, en la cual existe la descripción del producto investigado, incluyen la palabra PET acompañada de un número de código en el apartado de especificaciones, y la segunda, en la que proporciona una descripción en idioma original sin traducción, donde no se reporta únicamente el valor de la mercancía.

i Determinación

253. La Secretaría reitera la determinación del punto 357 de la Resolución Preliminar, ya que la información presentada por China Resources no fue suficiente para corroborar la mercancía, el valor y el volumen de las ventas realizadas en el mercado interno para el producto y periodo investigados.

ii Ajustes

254. China Resources propuso ajustar las ventas internas por términos y condiciones de venta, específicamente, por flete interno y embalaje, y crédito. En la etapa preliminar, la Secretaría le requirió que proporcionara la fuente de información, metodología y soporte probatorio que permitiera realizar los ajustes propuestos, conforme a lo descrito a continuación.

1) Flete interno y embalaje

255. Para el flete interno y el embalaje reportó los costos reales en los cuales incurrió. Puntualizó que, durante el periodo investigado, en las ventas para el mercado interno utilizaron sacos de 1 tonelada y sacos marítimos a granel. Para ambos ajustes calculó el precio promedio unitario y el monto para el ajuste total.

256. En la etapa final, China Resources aclaró que el monto unitario del embalaje no se incluyó en el costo de producción, sino en el precio unitario de compra. Presentó una hoja de trabajo con los cálculos realizados y capturas de pantalla de su sistema contable. Para el flete interno no proporcionó información adicional.

257. La Secretaría revisó el soporte probatorio presentado por China Resources, compuesto por información de su libro contable, la metodología para obtener el costo de embalaje por tonelada métrica, y las capturas de pantalla en las que se observa un número que corresponde a la clave de los proveedores, la clasificación de cuentas y un cuadro que incluye el desglose de facturas.

258. La Secretaría replicó la metodología de los montos unitarios reportados sin encontrar diferencias para flete interno y embalaje. Sin embargo, una vez que comparó estos datos con los registrados en las bases de datos de ventas internas, observó que los montos aplicados por embalaje fueron mayores a los que resultaron con la metodología de cálculo propuesta, para lo cual China Resources no tuvo explicación.

259. Asimismo, la Secretaría identificó información de montos por *pallets*, para los cuales no contó con explicación que le permitiera incluir estas partidas en los cálculos del ajuste por embalaje ni el soporte probatorio de las cifras utilizadas para calcular los montos unitarios por este concepto. La Secretaría reitera su determinación de no aplicar dicho ajuste al no contar con elementos que le den certeza sobre el monto del ajuste y corroborar que este se encuentra reportado en el precio unitario de compra.

2) Crédito

260. En cuanto al ajuste por crédito, reportó el gasto imputado, utilizando el periodo de crédito promedio por cada transacción y la misma metodología de ajuste de crédito para el precio de exportación. La Secretaría validó el soporte probatorio y la metodología utilizada, con lo que obtuvo el monto por dicho ajuste. En la etapa final no presentó argumentación adicional tendiente a desvirtuar la determinación de la Secretaría.

iii Determinación

261. La Secretaría considera que la información proporcionada por China Resources para los ajustes por concepto de flete interno y crédito fue suficiente para estimar un monto por dichos ajustes. En el caso del ajuste por embalaje, la información presentada no fue consistente con base en las diferentes pruebas proporcionadas por la empresa exportadora, tal como se describe en los puntos 255 al 260 de la presente Resolución.

iv Costos de producción y operaciones comerciales normales

262. De acuerdo con la información descrita en el punto 362 de la Resolución Preliminar, la Secretaría requirió a China Resources que presentara información sobre sus compras de insumos adquiridos durante el periodo investigado, así como el cálculo de los costos totales de producción de julio de 2022 a junio de 2023, para cada código de producto conformado a partir de las principales características consideradas en la fabricación de la mercancía objeto de investigación, acompañado de la explicación detallada y el soporte probatorio correspondiente.

263. En respuesta, proporcionó sus compras de materia prima a proveedores vinculados y no vinculados, con sus respectivas facturas, indicó que dichas compras se realizaron a precios de mercado y presentó información para la conciliación de costos y capturas de pantalla. De la revisión realizada, la Secretaría constató que China Resources adquirió materia prima de proveedores vinculados y no vinculados en el mercado doméstico y de importación, durante el periodo investigado.

264. En cuanto a la información para la asignación de costos, China Resources presentó un archivo que idealmente contenía una explicación del sistema de costos, incluyendo información de su balance de comprobación y libro mayor de costos, *stock* inicial, *stock* final. No obstante, en el archivo solo aparecen las cifras y las capturas de pantalla solo hacen referencia a la descarga de la información. Asimismo, remitió a los datos presentados como respuesta a su Formulario. Sin embargo, dicha información solo contiene cifras sin un soporte probatorio que la respaldara.

265. China Resources reconoció que la asignación de costos de producción incluye mercancía investigada y no investigada. En razón de lo anterior, la información de costos totales de producción de China Resources no está sustentada en pruebas positivas y pertinentes que aporten a la Secretaría elementos de convicción para considerar que una metodología que no utilice el volumen producido únicamente de la mercancía investigada, podría ser adecuada para efecto de calcular los costos de producción en el presente procedimiento.

266. Tal como quedó descrito en el punto 368 de la Resolución Preliminar, la Secretaría no estuvo en posibilidad de obtener los costos de producción por código de producto para el periodo investigado y validar si las ventas de China Resources se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales.

267. En la etapa final, China Resources proporcionó una explicación y las cifras del sistema contable y del estado de resultados para 2022, que permiten la conciliación de los datos que integran los costos de producción, y precisó que la información reportada refiere únicamente a la mercancía investigada.

268. Al respecto, la Secretaría observó que las cifras reportadas de costos de producción tienen sustento en el balance de prueba y el estado de resultados de 2022. Identificó que los ajustes del auditor permiten observar la consistencia entre el soporte documental y las cifras reportadas para la mercancía investigada. En las capturas de pantalla, la Secretaría identificó los comandos empleados para la descarga de la información de su sistema contable, con lo cual se pudo constatar que la información corresponde al periodo investigado.

269. A partir de lo anterior, la Secretaría observó que China Resources reportó los costos de producción por código de producto de resina de PET, en dólares por tonelada, para el periodo investigado y proporcionó información de cada rubro que los conforman, tales como: materiales y componentes directos, mano de obra directa, gastos indirectos de fabricación, gastos generales y gastos financieros.

v Determinación

270. Con base en lo anterior, la Secretaría precisa que si bien, la información proporcionada por China Resources le permitió conciliar la asignación de ajustes por flete interno, crédito y costos de producción para el periodo investigado, conforme a lo descrito en el punto 253 de la presente Resolución, no contó con una base fiable de ventas en el mercado interno que permitan calcular un precio unitario que sirva como base para la aplicación de los ajustes propuestos por la empresa exportadora y, posteriormente, realizar una comparación con los costos de producción.

271. La Secretaría no contó con elementos que le permitan determinar que las ventas realizadas por China Resources se hubieran realizado en el curso de operaciones comerciales normales, por lo que la determinación de valor normal para esta empresa se realizó con base en la mejor información disponible, de conformidad con los artículos 6.8 y el Anexo II del Acuerdo *Antidumping*, y 54, segundo párrafo y 64, último párrafo de la LCE, misma que se expone en los puntos 228 a 243 de la presente Resolución.

c. Chongqing Wankai y Wankai New

272. Chongqing Wankai y Wankai New proporcionaron las ventas en el mercado de China de resina de PET para el cálculo del valor normal, en las que incluyeron operaciones a partes relacionadas y no relacionadas. Indicaron que, para dichas ventas, utilizan los mismos códigos de producto que se venden en las exportaciones a México. Presentaron una muestra de tres facturas de cada empresa como soporte documental.

273. De la revisión de la información, la Secretaría requirió a ambas empresas precisiones sobre las ventas internas reportadas por cada una, así como una muestra adicional de facturas con la documentación anexa correspondiente.

274. Chongqing Wankai y Wankai New señalaron que, en las condiciones de venta de cada transacción, no existe diferencia en la fijación de precios para mayoristas, minoristas o distribuidores. Manifestaron que debido a que presentan sus ventas en el mercado doméstico, no consideran utilizar los precios de exportación a un tercer país o un valor reconstruido como valor normal.

275. La Secretaría requirió a Chongqing Wankai una explicación en relación con las ventas que realizó a Wankai New y que reportó como ventas en el mercado interno, aun cuando corresponden a ventas de exportación.

276. Chongqing Wankai respondió que registró en su sistema contable todas las ventas a Wankai New como ventas internas, sin especificar el destino de las reventas realizadas por esta última. Aclaró que, para distinguir las ventas para consumo interno o para exportación, tiene que cotejar manualmente transacción por transacción, las ventas a Wankai New y las reventas de esta. Presentaron las facturas requeridas en la muestra con su correspondiente soporte probatorio.

277. La Secretaría analizó la información presentada, y observó que Chongqing Wankai reportó únicamente aquellas operaciones que correspondieron a sus ventas en el mercado interno, sin considerar aquellas que fueron revendidas por Wankai New a México. Observó que Chongqing Wankai realizó sus ventas en el mercado interno a través de siete códigos de producto, entre ellos los tres códigos idénticos a los reportados en sus ventas de exportación. Por su parte, Wankai New reportó 19 códigos entre los que se identificó a los cuatro códigos exportados a México.

278. La Secretaría revisó las facturas proporcionadas por ambas empresas y observó que estas contenían traducciones parciales. Por lo anterior, estuvo imposibilitada para replicar la información presentada y poder realizar el análisis y cálculos correspondientes.

279. En la etapa final del procedimiento, ambas empresas complementaron las traducciones de las facturas que proporcionaron en la etapa anterior, con lo que la Secretaría pudo constatar la descripción del producto y las condiciones de venta, y pudo así corroborar la información reportada en la base de datos de Chongqing Wankai y Wankai New, respectivamente, sin encontrar diferencias.

i Determinación

280. Con fundamento en los artículos 31 de la LCE, y 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó el valor normal en dólares por kilogramo para los tres códigos de Chongqing Wankai y los cuatro de Wankai New, a partir de la información y metodología aportada por las exportadoras.

ii Ajustes

281. Chongqing Wankai y Wankai New, propusieron ajustar las ventas en el mercado interno por términos y condiciones de venta, específicamente por los conceptos de flete interno y gastos de crédito.

1) Flete interno

282. Ambas empresas indicaron que el monto por flete interno no puede relacionarse directamente con cada transacción, por lo que Wankai New utilizó el flete interno total y la cantidad de ventas internas para calcular el flete interno unitario. Presentaron una hoja de trabajo con cálculos, sin indicar las fuentes de información, metodología y sin soportes probatorios.

283. La Secretaría requirió que presentaran la metodología detallada a fin de poder replicar los cálculos, los soportes probatorios que permitieran identificar el origen del monto reportado en "Total para PUC" (*product under consideration*), así como el monto y corrección a la fórmula de la "cantidad transportada de ventas nacionales de PUC".

284. Chongqing Wankai y Wankai New señalaron que toda la información sobre el origen del importe reportado en "Total para PUC" figuraba en el anexo presentado. Precisaron que ambas empresas distribuyen el flete total en función del valor de las ventas, con lo que obtienen un monto unitario. La Secretaría pudo validar la información aportada por ambas empresas y replicó la metodología proporcionada sin encontrar diferencias en el monto reportado.

285. En la etapa final, Chongqing Wankai y Wankai New no presentaron argumentos adicionales.

2) Gastos por crédito

286. Chongqing Wankai y Wankai New reportaron el gasto de crédito a partir de la diferencia en días observada entre la fecha en la que recibieron el pago y la fecha de la factura, aplicaron la tasa conforme al tipo de interés preferencial, reportado por el Banco Popular de China, siguiendo la misma metodología de ajuste de crédito para el precio de exportación. En la etapa final no presentaron argumentación adicional tendiente a desvirtuar la determinación de la Secretaría.

287. Con base en lo anterior, la Secretaría confirmó la aplicación del ajuste por concepto de gastos por crédito, con base en la metodología propuesta.

iii Determinación

288. Con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping,* 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el valor normal por concepto de flete interno y gastos por crédito, conforme a la metodología e información proporcionadas por Chongqing Wankai y Wankai New.

iv Costos de producción y operaciones comerciales normales

289. Como se describió en el punto 383 de la Resolución Preliminar, Chongqing Wankai y Wankai New presentaron respectivamente, una base de datos con los costos de materiales y componentes directos, costo de la mano de obra directa, gastos indirectos de fabricación, gastos generales y los demás gastos aplicables relacionados a los costos de producción. No presentaron fuentes de información, metodología ni los soportes probatorios correspondientes.

290. La Secretaría requirió a ambas empresas que presentaran la metodología detallada para el cálculo de cada uno de los componentes que integran el costo de producción, así como las fuentes de información y los soportes probatorios que permitieran constatar los montos reportados. Dicha información debía ser consistente con las características consideradas en la fabricación del producto investigado y su impacto directamente en los costos. Particularmente, Chongqing Wankai debía aclarar los volúmenes de fabricación por código de producto, considerando los reportados en sus ventas de exportación a México durante el periodo investigado.

291. En respuesta, presentaron las hojas de trabajo con los costos de producción, la explicación metodológica y las capturas de pantalla del sistema contable. Las cifras fueron reportadas en toneladas métricas, en yuanes y dólares, para lo cual indicaron que, en la operación diaria, utilizan el tipo de cambio del primer día laborable publicado por el Banco Popular de China para cada mes. Sin embargo, para la información de costos, utilizaron el tipo de cambio medio anual, sin explicación al respecto.

292. La Secretaría revisó la información proporcionada por Chongqing Wankai y Wankai New, respecto de sus costos y observó que las cifras presentadas de materia prima no coincidían contra las capturas de pantalla proporcionadas, tal como se indica en el punto 387 de la Resolución Preliminar.

293. En la etapa final, Chongqing Wankai y Wankai New, presentaron lo siguiente:

a. Aclaraciones en el uso de tipo de cambio en la base de datos proporcionada. Indicaron que no aplica el tipo de cambio publicado por el Banco Popular de China el primer día hábil, por lo que presentaron la información con las correcciones pertinentes.

b. Presentaron el soporte probatorio que permitió la conciliación de las cifras, entre los que se encuentran:

i. Capturas de pantalla del sistema de contabilidad correspondientes al periodo investigado, para cada una de las empresas.

ii. Factor de consumo para cada una de las materias primas.

iii. La explicación correspondiente para la diferencia entre los montos de materia prima.

iv. Capturas del sistema contable con la información de mano de obra, gastos generales mensuales, consistentes con los totales de las capturas de pantalla del sistema contable.

v. Costos de producción de investigación y desarrollo.

vi. Explicación sobre la asignación de los gastos de venta, administración y financieros, con su respectivo soporte para constatar las cifras totales.

294. De la revisión a la información, la Secretaría requirió que las empresas proporcionaran una explicación respecto de las unidades estándar de los principales insumos reportados en las hojas de trabajo correspondientes a las asignaciones mensuales, y el soporte probatorio de su sistema contable que permitiera a la Secretaría validar los factores de consumo reportados.

295. En respuesta, Chongqing Wankai y Wankai New indicaron que el consumo unitario estándar de todos los códigos de producto fue el mismo en los 12 meses, excepto para un código de producto, toda vez que se trata de un nuevo producto desarrollado, mismo que se dejó de producir al no cumplir las expectativas.

296. Finalmente, Chongqing Wankai y Wankai New señalaron que han facilitado toda la información y soporte documental necesarios para que la Secretaría esté en posibilidad de llegar a una determinación final usando su propia información.

297. La Secretaría procedió a analizar integralmente la información de costos de producción presentada por Chongqing Wankai y Wankai New, observando lo siguiente:

a. Los factores de consumo para la elaboración de 1 tonelada mes por mes, son consistentes en las asignaciones mensuales reportadas.

b. Constató que los factores de consumo reportados son similares a los señalados por las empresas Solicitantes, y que tal como lo señalaron Chongqing Wankai y Wankai New, se observaron factores de consumo diferentes para un código que no es producto objeto de investigación.

c. En cuanto a los materiales y componentes directos, identificó que las empresas reportaron las unidades de consumo estándar y el consumo real.

d. Las empresas proporcionaron una explicación respecto a la diferencia observada en los costos de materiales y componentes, misma que deriva de una merma de materia prima.

e. Las empresas reportaron las mermas y la conciliación de cada una de las cifras de las materias primas, con lo cual la Secretaría pudo comprobar las cifras reportadas mes a mes, así como en el reporte anual, que son consistentes con las que se observaron en las capturas de pantalla de sus sistemas contables.

f. El cálculo de los costos proporcionado para el análisis del valor normal concuerda con los registros de las plataformas contables de cada una de las exportadoras.

g. Respecto de los materiales y componentes, reportaron cada uno de los conceptos que integran dichas variables, como insumos primarios y secundarios.

298. Contó con las compras de materias primas realizadas en el periodo investigado por ambas empresas, a proveedores no relacionados, en el mercado doméstico y de importación, e identificando el origen del insumo adquirido, para fabricar la mercancía objeto de investigación, cuya fuente es el libro de compras de cada una de estas empresas. La Secretaría revisó la información y constató las cifras reportadas en las hojas de trabajo y en el resumen de compras proveniente del libro de cada una de las empresas.

299. Respecto a los costos por mano de obra y gastos generales, proporcionaron las capturas de su sistema contable en las que se observan los costos incurridos por dichos conceptos en el periodo investigado, mismas que fueron consistentes con los totales reportados en la asignación del periodo. Es preciso señalar que, en la información proporcionada, se observa un desglose de cifras por cada concepto que integra a los gastos generales. Es decir, presentaron datos por gastos de venta y administración, financieros e investigación y desarrollo. La Secretaría pudo rastrear las cifras reportadas, obtuvo los montos totales y observó que son consistentes con la información reportada por dichos conceptos. Cabe señalar que ambas empresas presentaron hojas de trabajo con las asignaciones mensuales y el consolidado anual considerando todas las líneas de producción, en los que se pudo confirmar las cifras de producción por código y por mes, sin encontrar diferencias.

300. Asimismo, la Secretaría observó que cada una de las empresas exportadoras mantiene informes mensuales de producción normal y productos de investigación y desarrollo, mismos, que se consolidan en un reporte anual y del que se pueden obtener los costos de producción por código, en yuanes por kilogramo. Reportaron los costos en dólares por tonelada, a partir del tipo de cambio mensual del Banco Popular de China.

301. De la revisión a los conceptos que integran los costos indirectos de fabricación, la Secretaría observó los conceptos de energía, en los que advirtió una diferenciación por código de producto, lo cual es consistente con la característica de viscosidad considerada en el producto investigado y su efecto en los costos de producción.

302. La Secretaría calculó los costos de producción para cada código de producto, de conformidad con los artículos 2.2.1 del Acuerdo *Antidumping* y 32 de la LCE, con lo que pudo aplicar la prueba de ventas por debajo de costos a los códigos de ventas de Chongqing Wankai y Wankai New, respectivamente, mismos que tuvieron volúmenes suficientes para determinar el valor normal vía precios. Observó que las transacciones permiten recuperar los costos en los que incurrieron dichas empresas, por lo que pudo determinar que, durante el periodo investigado, las ventas se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, por lo que determinó el valor normal vía precios.

303. De conformidad con los artículos 2.2.1 del Acuerdo *Antidumping* y 32 de la LCE, la Secretaría identificó que las ventas internas se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, al comparar los precios de los códigos de producto de las ventas internas con sus respectivos costos de producción más gastos generales. La Secretaría utilizó el precio ajustado por términos y condiciones de venta en la comparación con el costo total de producción.

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

a. Identificó las ventas que se realizaron a precios por debajo de costos por transacción y determinó si tales 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 de la categoría de producto en el periodo investigado.

b. Revisó que los precios permitieran la recuperación de los costos dentro de un plazo razonable que, en este caso, corresponde al periodo investigado, de acuerdo con el artículo 2.2.1 del Acuerdo *Antidumping*.

c. Eliminó del cálculo del valor normal las operaciones de venta cuyos precios fueron inferiores al promedio de los costos totales de producción.

d. A partir de las ventas restantes, la Secretaría realizó la prueba de suficiencia que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo *Antidumping*.

305. Como resultado de las pruebas descritas en el punto anterior, la Secretaría determinó que, durante el periodo investigado, las ventas en el mercado interno de los códigos de producto idénticos a los exportados a México se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales y determinó el valor normal de estos vía precios, conforme a la información descrita en los puntos 272 al 288 de la presente Resolución, de conformidad con los artículos 2.1 del Acuerdo *Antidumping*, 31 y 32 de la LCE, y 39 y 40 del RLCE.

d. Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu

306. De acuerdo con el punto 388 de la Resolución Preliminar, Hailun señaló que no realizó ventas en el mercado interno, por lo que consideró que el uso del valor normal reconstruido es la metodología apropiada para establecer el valor normal para todos los códigos del producto exportado a México objeto de esta investigación.

307. De acuerdo con los puntos 403, 422 y 443 de la Resolución Preliminar, Xingtai, Xingye y Xingyu, presentaron sus ventas en el mercado interno a través de distintos códigos de producto durante el periodo investigado. Particularmente, Xingtai señaló que de sus ventas internas realizadas solo dos códigos son idénticos a los tres de sus ventas de exportación a México y, por lo tanto, para el código restante del que no tuvo ventas internas propuso la opción de valor reconstruido.

308. Xingtai, Xingye y Xingyu, presentaron una muestra de facturas de venta en el mercado interno con sus documentos anexos, y refirieron que durante el periodo investigado, no existieron descuentos, rembolsos y bonificaciones. Con el fin de contar con mayores elementos para el análisis, la Secretaría les solicitó proporcionar, a cada una de las empresas, facturas adicionales, mismas que proporcionaron en su respuesta al requerimiento. La Secretaría cotejó la información de las facturas de venta con las bases de datos proporcionadas por cada empresa exportadora respecto a la descripción del producto, volumen, valor, nombre del cliente, términos de venta, número de factura y fecha de pago, sin encontrar diferencias.

309. En la etapa final, las empresas exportadoras no presentaron argumentación adicional respecto de los señalamientos de la Secretaría.

i Determinación

310. Con fundamento en los artículos 31 de la LCE, y 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó el valor normal en dólares por kilogramo, para Xingtai, Xingye y Xingyu, a partir de la información y metodología aportada por las exportadoras.

311. Para Hailun, dado que no realizó ventas en el mercado interno, la Secretaría consideró que el valor normal reconstruido es la metodología apropiada para establecer el valor normal, con fundamento en los artículos 31 de la LCE y 39 del RLCE.

ii Ajustes

312. De acuerdo con los puntos 406 al 410, 425 al 430 y 446 al 451 de la Resolución Preliminar, Xingtai, Xingye y Xingyu propusieron ajustar las ventas en el mercado interno, específicamente, por flete interno, manejo de producto y almacenamiento, y crédito.

1) Flete interno

313. Xingtai, Xingye y Xingyu señalaron que el ajuste se basa en datos reales. Para sustentar su afirmación, cada empresa, proporcionó una hoja de trabajo. Sin embargo, no anexaron soporte probatorio ni explicación metodológica. La Secretaría requirió que proporcionaran tales elementos para validar el ajuste propuesto. En respuesta, proporcionaron facturas correspondientes al flete interno.

314. La Secretaría identificó que las facturas presentadas corresponden a montos totales por dicho concepto. La Secretaría no contó con la explicación detallada para replicar el método de prorrateo y el reporte del monto unitario en la base de datos, por lo que no fue posible la aplicación de este.

315. En la etapa final del procedimiento, cada una de las empresas exportadoras proporcionaron una hoja de trabajo relacionada con su respectivo soporte probatorio, realizaron precisiones respecto del volumen utilizado y explicaron que dicho ajuste se aplica en función del término de venta por transacción.

316. La Secretaría comparó la información proporcionada con el soporte probatorio e identificó que es coincidente con el presentado en la etapa preliminar. Con base en lo anterior, la Secretaría calculó el monto del ajuste por flete interno, en RMB por kilogramo, siguiendo la metodología detallada por las empresas exportadoras.

2) Manejo de producto y almacenamiento

317. Xingye y Xingyu indicaron que, al no poder cuantificar el monto exacto, asignaron el importe de almacenamiento en el que incurrieron por las ventas internas del producto investigado durante el periodo de julio de 2022 a junio de 2023, a partir del volumen total de las ventas en las que fueron responsables de la entrega. Las empresas mencionaron que el ajuste se reportó bajo el concepto de manejo de producto en sus respectivas bases de datos, en RMB por tonelada. No presentaron metodología ni soporte probatorio. Particularmente, Xingtai no propuso ajustar al valor normal por este concepto.

318. La Secretaría requirió que presentaran los elementos que sustentaran los montos reportados por cada empresa. En respuesta, proporcionaron sus balanzas de comprobación y las capturas de pantalla de su sistema contable. La Secretaría cotejó los soportes presentados y observó que el ajuste se asignó a partir de la tarifa total de almacenamiento. Sin embargo, el soporte documental no contó con la información suficiente que permitiera a la Secretaría identificar el volumen que correspondía a la mercancía investigada, por lo que no le fue posible replicar los montos reportados por cada una de las empresas exportadoras.

319. En la etapa final, Xingye y Xingyu proporcionaron una hoja de trabajo con la conciliación de cifras y precisiones respecto del cálculo realizado para obtener el monto del ajuste. La Secretaría observó las cifras que sirvieron para obtener la tarifa total de almacenamiento en el periodo investigado y las cotejó con el soporte probatorio, asimismo comparó el volumen utilizado para la asignación de dicho ajuste. Con base en lo anterior la Secretaría, calculó el monto del ajuste por manejo de producto y almacenamiento en RMB por kilógramo.

3) Crédito

320. Para el ajuste por crédito, Xingtai, Xingye y Xingyu consideraron la diferencia en días entre la fecha de pago y la de la factura a la que le aplicaron la tasa de interés como el promedio de los préstamos a corto plazo en RMB obtenidos durante el periodo investigado. Para dicho cálculo, refirieron no realizar un cotejo real con la fecha de pago, por lo cual emplearon un periodo de gracia.

321. La Secretaría requirió que presentaran la metodología para el cálculo del periodo de gracia, la explicación y la justificación sobre la aplicación de este, así como el soporte probatorio que amparara la tasa de interés utilizada.

322. En respuesta, proporcionaron la información de los préstamos a corto plazo en RMB a los que accedieron en el periodo investigado, acompañados de sus comprobantes bancarios. En cuanto al periodo de gracia, señalaron que se obtiene a partir del índice de rotación de créditos. Presentaron una hoja de trabajo con información de clientes, saldos iniciales y finales de cuentas por cobrar, ingresos totales de venta y el periodo medio de gracia, y un ejemplo con información de un cliente y el balance de comprobación de la cuenta por cobrar.

323. La Secretaría no contó con el soporte probatorio suficiente que le permitiera validar las tasas de interés utilizadas por Xingye y Xingyu. Respecto del periodo de gracia, la Secretaría no pudo validar el total de las variables empleadas derivado de la falta de traducción, una conciliación detallada de las cifras y el soporte probatorio que le permitiera tener certeza de las cifras reportadas.

324. En la etapa final Xingtai, Xingye y Xingyu, presentaron la totalidad de los recibos bancarios y señalaron que el soporte probatorio respalda las tasas de interés utilizadas. En cuanto al periodo de gracia, indicaron que presentaron la conciliación de cada una de las cifras empleadas en el cálculo de dicho periodo.

325. La Secretaría revisó el soporte restante y observó que hay documentos en los que la tasa de interés es reportada de forma manual, por lo que no tiene la certeza de que dichas tasas sean correctas. Debido a esto, utilizó para cada empresa exportadora, aquellas tasas de interés cuyo soporte probatorio presentado permitiera su validación. Respecto del periodo de gracia, si bien, pudo replicar la metodología proporcionada, hay operaciones de 2023 en las que el pago es reportado en 2024 sin presentar el soporte probatorio que confirme tal situación, elevando el periodo de gracia más de 30 veces, lo que puede dar lugar a la sobrestimación del monto por este ajuste. Por lo anteriormente expuesto, la Secretaría consideró no aplicar el ajuste por este concepto.

iii Determinación

326. Con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el valor normal de Xingtai, Xingye y Xingyu por concepto de flete interno. Asimismo, ajustó por manejo de producto y almacenamiento únicamente para Xingye y Xingyu, conforme a la metodología e información proporcionada por las exportadoras.

iv Costos de producción y operaciones comerciales normales

327. De acuerdo con los puntos 390, 412, 432 y 453 de la Resolución Preliminar, Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu, señalaron que el costo de fabricación para la producción de resina de PET se calculó mensualmente y de manera agregada, para todos los códigos de producto exportados a México, durante el periodo investigado. Puntualizaron que la cantidad mensual producida se basó en el programa de movimiento de inventarios y que los costos totales de los materiales se asignan a todos los códigos de producto en función de la cantidad de producción.

328. Presentaron una planilla para la imputación del costo de fabricación para un mes del periodo investigado, así como el soporte probatorio obtenido de su sistema contable y una explicación de los elementos que conforman los costos de producción y su asignación.

329. La Secretaría revisó la información y requirió que presentaran nuevamente el cálculo de los costos totales de producción del periodo investigado para cada código de producto conformado, y el soporte probatorio que le permitiera validar que la información proviene del registro contable de cada empresa exportadora. También requirió una explicación sobre la variación de trabajo en proceso señalada en la planilla para la imputación del costo de fabricación, del concepto de procesamiento incluido en mano de obra y gastos indirectos, así como las políticas de precios intercompañía entre las empresas que prestan y reciben dicho servicio, donde se observen términos y condiciones bajo los cuales se realizan dichos servicios, así como el soporte probatorio que sustentara el registro de estos costos por procesamiento.

330. Al respecto, cada empresa exportadora presentó nuevamente la base de datos con la información de costos de producción, una tabla para la conciliación de costos, las capturas de pantalla de sus cuentas contables, así como una hoja de trabajo mediante la cual se ejemplifica la asignación del costo de fabricación para un mes del periodo investigado. Respecto de la variación de trabajo en proceso, indicaron que se refiere al producto que se está procesando, pero que aún no está terminado.

331. Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu proporcionaron la información de su tarifa de procesamiento, la cual refiere al total mensual de los honorarios de transformación de resina de PET, que las empresas asignan sobre la base de las cantidades de producción mensual de todos los códigos de producto de la mercancía investigada. En particular, Hailun refirió que, a fin de que los honorarios de procesamiento pagados al procesador correspondiente, se ajusten al precio de mercado, realizó modificaciones para acumular más honorarios por este servicio.

332. Respecto al servicio de procesamiento adquirido y brindado entre las empresas vinculadas, Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu señalaron que el precio se basa en el costo de producción del procesamiento de resina de PET, más ganancias razonables y, por lo tanto, se basa en principios de mercado. Aclararon que el servicio de procesamiento de resina de PET no necesita entrega ni manejo, por lo que no se incurre en gastos de flete terrestre ni gastos de manejo. Adicionalmente, destacaron que no emiten ni reciben pago por concepto de procesamiento, sino que compensan con la compraventa de materia prima. Proporcionaron el soporte probatorio correspondiente al sistema contable de cada empresa.

333. La Secretaría revisó la base de datos de los costos de producción y observó que, en ella, reportaron los códigos de producto conformados a partir de las características que señalaron que impactan en los costos de producción, es decir, considerando los diferentes índices de viscosidad y la adición de ingredientes complementarios.

334. La Secretaría advirtió que el método de costeo utilizado por las exportadoras para cada una de las variables que intervienen en los costos de producción, gastos de administración y financieros, se asignó tomando como base el volumen producido por cada código de producto y diferenciando únicamente por almacén de venta al que va dirigida dicha producción, sin explicación o sustento alguno. Asimismo, no observó diferencia en los costos considerando los índices de viscosidad y la adición de materiales distintos de acuerdo con los códigos de información reportados, tal como lo reconocieron las propias empresas exportadoras, lo cual quedó asentado en los puntos 173, 199, 227 y 257 de la Resolución Preliminar.

335. De la revisión a la tabla de la conciliación de los costos, la Secretaría identificó un error metodológico, ya que las empresas exportadoras consideraron información que no corresponde al periodo julio de 2022 a junio de 2023. Adicionalmente, observó que descuentan los fletes y seguros del periodo investigado, de conformidad con el artículo 46 del RLCE.

336. Respecto de la variación de trabajo en proceso, las empresas exportadoras no presentaron el soporte probatorio correspondiente, que le permitiera a la Secretaría validar las cifras reportadas ni la explicación que permita replicar la intervención de dicho concepto en los montos que utilizó, para la asignación por concepto de materia prima a partir del volumen de producción por código, y por almacén de venta al que va dirigida dicha producción.

337. En cuanto a las tarifas de procesamiento, la Secretaría revisó la información del total de operaciones pagadas por dicho servicio. Sin embargo, no identificó el ajuste para la acumulación de honorarios referida por Hailun. Obtuvo el precio promedio para cada una de las empresas transformadoras y observó que el precio se encuentra por debajo del costo. Del mismo modo, no contó con la trazabilidad que le permitiera conciliar la compensación del costo por procesamiento a través de la compraventa de materia prima.

338. Por lo anteriormente descrito, la Secretaría no contó con los elementos necesarios que le permitieran validar la asignación realizada para cada una de las variables que intervienen en los costos de producción y validar que las ventas en el mercado interno de Xingtai, Xingye y Xingyu se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales.

339. La Secretaría determinó, en la etapa preliminar, que no contó con elementos para validar el cálculo de los costos de producción de las empresas exportadoras y, en consecuencia, no pudo analizar sus ventas en el mercado interno, con la finalidad de observar si tales operaciones se dieron en el curso de operaciones comerciales normales, a fin de calcular el valor normal con precio internos o por valor reconstruido.

340. En la etapa final, Hailun Xingtai, Xingye y Xingyu indicaron que la variación en los costos causada por la diferencia en los insumos utilizados radica en algunos códigos de producto, a los cuales se les agregan otros ingredientes en una cantidad muy pequeña, por lo que ni siquiera se les cuenta como materias primas en el negocio normal, sino que se incluyen como parte de los gastos generales y están incluidos en las tasas de procesamiento. Por lo anterior, pese a aceptar que existe una diferencia en los costos de producción, se realiza en cantidades mínimas que ningún productor de resina de PET encontraría significativo para diferenciar los costos de producción, de acuerdo con los diferentes códigos de producto.

341. Hailun Xingtai, Xingye y Xingyu presentaron nuevamente la información para la conciliación de costos y precisaron que los gastos de venta, generales y administrativos corresponden al periodo investigado, mismos que reportaron y respaldaron con el soporte documental correspondiente, como lo son las capturas de pantalla de sus sistemas contables, en donde se puede observar que los gastos por dichos conceptos, refieren a los dos semestres del periodo investigado, al igual que las hojas de trabajo que respaldan las cifras reportadas, por lo que no comprendían por qué la Secretaría concluyó que los mismos no correspondían al periodo referido.

342. Sin embargo, contrario a lo descrito en el párrafo anterior, las empresas exportadoras reconocieron que la información aportada contenía un error de traducción, por lo que presentaron los archivos con las correcciones pertinentes. Reiteraron dicho señalamiento en la audiencia pública. Asimismo, respecto de los fletes y seguros, consideran que aportaron la información tal y como lo solicitó la Secretaría.

343. En cuanto a la variación del trabajo en proceso, Hailun Xingtai, Xingye y Xingyu proporcionaron la metodología para el cálculo y precisaron que este concepto forma parte de los costos en productos acabados, porque la desviación refleja el valor absoluto del trabajo en curso convertido en productos acabados durante un determinado periodo. Cada una proporcionó el movimiento de inventarios respectivo, en los que señalaron, se ve reflejada dicha variación.

344. Respecto de las tarifas de procesamiento, Hailun precisó que las tarifas pagadas por ella incluían un ajuste a finales de 2023 para acumular más tarifas de procesamiento y registrarlas en el libro mayor de costo de bienes vendidos, de modo que la tasa de procesamiento pagada a las empresas vinculadas resulta más alta que los costos de procesamiento en que incurren las empresas vinculadas. Por esa razón, los honorarios de procesamiento reportados reflejan el valor de mercado. Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu, reiteraron que no pagan a sus empresas relacionadas por concepto de procesamiento, sino que compensan con la compra o venta de materia prima, según sea el caso.

345. Considerando lo anterior, Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu manifestaron que presentaron la información, explicaciones y pruebas que demostraron que los precios de los derechos de procesamiento de resina de PET pagados eran superiores a los costos de procesamiento de las empresas vinculadas.

346. Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu indicaron que las diferencias en las viscosidades de los distintos códigos de producto se reflejan en las tarifas de procesamiento acreditadas, toda vez que cuanto mayor sea la viscosidad de un código de producto, mayor será el tiempo de procesamiento y, por lo tanto, los gastos generales y los costos de mano de obra se vuelven relativamente más altos, variables que representan un pequeño porcentaje de los costos totales de producción. Para sustentar su dicho, proporcionaron una carta emitida por la empresa Polymetrix AG y una breve descripción de los servicios que proporciona.

347. Derivado de lo anterior, Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu refirieron que la Secretaría cuenta con información completa, confiable y trazable relativa a su precio de exportación y su valor normal. Enfatizaron que facilitaron toda la información y soporte documental necesarios para que la Secretaría esté en aptitud de llegar a una determinación final usando su propia información.

348. La Secretaría consideró que Hailun, Xingtai, Xingyu y Xingye no soportaron, a partir de pruebas positivas, que los insumos adicionales involucrados en el proceso productivo no tengan impacto en los costos. Por el contrario, las propias empresas reconocieron a lo largo del presente procedimiento, ante cuestionamiento puntual de la autoridad, que una de las características que influye en los costos es la adición de ingredientes especiales, tal como se describió en los puntos 173, 199, 227 y 257 de la Resolución Preliminar.

349. En relación con la variación de trabajo en proceso, la Secretaría revisó la información aportada por las empresas y si bien, el monto total correspondiente a dicho concepto es consistente con el soporte probatorio, no contó con la explicación detallada de la asignación realizada por las empresas considerando el almacén de venta, es decir, doméstico y de exportación. El soporte probatorio aportado corresponde al presentado inicialmente, sin que exista una explicación adicional, por lo tanto, la Secretaría no tiene certeza de la asignación realizada.

350. En cuanto a los honorarios por el servicio de procesamiento, la Secretaría revisó los soportes probatorios presentados por las empresas exportadoras y no observó el ajuste señalado por Hailun. Tampoco contó con una explicación que refiera la metodología a partir de la cual calculó el ajuste por acumulación de honorarios, por lo que el monto utilizado para la asignación de costos indirectos de fabricación reportador por Hailun, y mano de obra de Xingtai, Xingye y Xingyu, en los que se reporta la tarifa de procesamiento, no pudo corroborarse. Respecto de la compensación señalada, la Secretaría observó que los montos de tarifas por cobrar son diferentes a los que señalan como tarifas consolidadas y que, contrario a lo señalado por Hailun, XIngtai, Xingye y Xingyu, no pudo validar que dichas consolidaciones quedaron en ceros.

351. Para la diferenciación de costos por código de producto, la Secretaría observó lo siguiente:

a. En los argumentos proporcionados por las empresas, no existe una evidencia sólida sobre la participación de los gastos generales y la mano de obra en los costos de producción, dependiendo del grado de viscosidad del producto investigado, si estos son “relativamente altos” o un “pequeño porcentaje” y cuál es la base de comparación adecuada.

b. La carta expedida por Polymetrix AG, señala que el grado de viscosidad está en función de los requisitos del cliente, de los factores claves para producir materiales y de las condiciones del proceso –a como la temperatura y el tiempo de residencia en el reactor– Sin embargo, Polymetrix AG no señala cómo las condiciones del proceso afectan a los costos y en qué porcentaje.

c. La carta está fechada fuera del periodo investigado.

352. Con el objetivo de corroborar la existencia de la empresa Polimetrix AG, la Secretaría ingresó a la página de internet en www.polymetrix.com/en/ y pudo observar que es una empresa que diseña, suministra e instala plantas industriales completas para el tratamiento térmico de materiales a granel, basadas en las conocidas tecnologías y servicios de polímeros de *Bühler Thermal Processes AG*. Además, desarrolla y distribuye nuevas tecnologías de proceso y de ingeniería para el tratamiento térmico de poliésteres, poliamidas y otros polímeros. Con base en lo expuesto, la Secretaría consideró que Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu no demostraron que la diferenciación de los códigos de producto constituye un elemento suficiente para desacreditar la diferenciación en los costos, ni presentaron argumentación alguna sobre el porqué la información de la empresa Polymetrix AG, constituye una referencia válida para dicho fin.

353. Por lo anteriormente expuesto, la Secretaría reitera su determinación preliminar, en cuanto a que el método de costeo asignado por las empresas Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu, toma como base el volumen total producido y lo diferencia únicamente por almacén de venta, toda vez que no se observa el reporte de los costos a partir de los índices de viscosidad y la adición de materiales distintos de acuerdo con los códigos de información reportados por Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu.

354. Asimismo, no contó con los elementos suficientes que le permitieran a la Secretaría obtener los montos reportados por Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu, toda vez que si bien, puede llegar a los montos considerados, no se tiene una justificación sobre en qué proporción asignan esta variación tomando como base el almacén de venta.

355. Es preciso resaltar que, conforme a los elementos observados en la carta de la empresa Polymetrix AG, y el propio señalamiento de las exportadoras en la etapa preliminar, la Secretaría considera que hay aspectos que impactan en los costos de producción, ya sea en mano de obra o en los gastos generales, según corresponda, sin que esto se hubiera visto reflejado en la asignación de costos.

v Determinación

356. Como se describió en los puntos 306 a 354 de la presente Resolución, la Secretaría no contó con los elementos suficientes para calcular los costos de producción para cada código de producto de Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu. En consecuencia, no pudo determinar que las ventas en el mercado interno de Xingtai, Xingye y Xingyu se encuentren en el curso de operaciones comerciales normales, a fin de calcular el valor normal utilizando precios internos, o bien, el valor reconstruido.

357. Hailun, Xingtai, Xingye, y Xingyu, no cooperaron en la medida de sus posibilidades, al no proporcionar la información de los costos totales de producción, la explicación detallada, metodología y soportes probatorios que le permitieran validar las cifras, así como la asignación de costos realizada por cada una de las empresas exportadoras. Por lo tanto, la Secretaría no contó con los elementos necesarios para validar su información de valor normal. Al ser estas empresas la fuente primaria de información, tienen la obligación de presentarla y no se identifican obstáculos significativos para ello (además de que, en todo caso, las exportadoras tampoco los refirieron).

358. Es importante señalar que, es del conocimiento de las partes que la Secretaría basa sus determinaciones en el análisis de la información del expediente, y si no facilitan la información requerida, se está en libertad de formular sus determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas, sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento, de conformidad con el artículo 6.8 y Anexo II, párrafos 1, 3, 5, 6 y 7 del Acuerdo *Antidumping* y los artículos 54 y 64, último párrafo, de la LCE.

359. Por lo anterior, la Secretaría determinó, de conformidad con los fundamentos señalados, que el valor normal se calculará basado en los hechos de que tuvo conocimiento, en este caso, con la información y pruebas expuestas en los puntos 228 a 243 de la presente Resolución.

4. Margen de discriminación de precios

360. De conformidad con los artículos 2.1, 6.8 y Anexo II, párrafos 1 y 7 del Acuerdo *Antidumping*; 30, 54 y 64, último párrafo de la LCE; y 38 y 40 del RLCE, la Secretaría comparó para las empresas Chongqing Wankai y Wankai New el valor normal descrito en los puntos 272 a 305 de la presente Resolución, con el precio de exportación señalado en los puntos 106 a 139 de la presente Resolución. El margen obtenido fue inferior al de *minimis* de conformidad con el artículo 5.8 del Acuerdo *Antidumping.*

361. En el caso de las empresas China Resources, Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu, la información de precio de exportación corresponde a la descrita en los puntos 74 a 105 y 140 a 183 de la presente Resolución, respectivamente. Respecto al valor normal, la información corresponde a la descrita en los puntos 228 a 243 de la presente Resolución.

362. Con base en la información descrita en el presente apartado, la Secretaría determinó que las importaciones de resina de PET originarias de China se realizaron con los siguientes márgenes de discriminación de precios:

a. 0.12 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de la empresa China Resources;

b. 0.04 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de la empresa Hailun;

c. 0.26 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de la empresa Xingtai;

d. 0.14 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de la empresa Xingye;

e. 0.10 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de la empresa Xingyu, y

f. 0.26 dólares por kilogramo para las importaciones de las demás empresas exportadoras.

H. Análisis de daño y causalidad

363. La Secretaría analizó los argumentos y las pruebas que aportaron las partes comparecientes con el objetivo de determinar si existen elementos suficientes para sustentar que las importaciones de resina de PET, originarias de China, en condiciones de discriminación de precios causaron daño material a la rama de producción nacional del producto similar. Esta evaluación comprende, entre otros elementos, un examen de:

a. El volumen de las importaciones en condiciones de discriminación de precios, su precio y el efecto de estas en los precios internos del producto nacional similar.

b. La repercusión del volumen y precio de esas importaciones en los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional que fabrica el producto similar.

364. El análisis de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional comprende la información que APM e Indorama proporcionaron, empresas que constituyen la rama de producción nacional de resina de PET similar al producto objeto de investigación, tal como se determina en el punto 387 de la presente Resolución.

365. Para tal fin, la Secretaría consideró datos de los siguientes periodos:

Periodo analizado		
julio de 2020 - junio de 2023		
Periodo 1	**Periodo 2**	**Periodo investigado**
julio de 2020 - junio de 2021	julio de 2021 - junio de 2022	julio de 2022 - junio de 2023

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

1. Similitud del producto

367. Conforme a los artículos 2.6 del Acuerdo *Antidumping* y 37, fracción II del RLCE, la Secretaría evaluó la información y pruebas que obran en el expediente administrativo para determinar si la resina de PET de fabricación nacional es similar al producto objeto de investigación.

368. En la etapa de inicio APM e Indorama manifestaron que la resina de PET de fabricación nacional es similar al producto objeto de investigación, ya que ambos productos se identifican con el mismo nombre genérico y comercial, cuentan con características físicas semejantes, la misma composición química, se fabrican con los mismos insumos y procesos productivos, tienen los mismos usos y funciones, además, llegan a los mismos mercados y consumidores. Precisaron que el producto que fabrican incluye mezclas de resina de PET virgen con PET reciclado o recuperado y no incluye la resina de poli (tereftalato de etileno) 100 por ciento reciclada, que es obtenida mediante el proceso simple de recuperado y reciclado post-consumo, principalmente de botellas de PET.

369. Conforme a los puntos 128 a 138 de la Resolución de Inicio, la Secretaría analizó los argumentos y medios de prueba que presentaron las Solicitantes, a partir de lo cual determinó que existían elementos suficientes para sustentar que la resina de PET de fabricación nacional es similar al producto objeto de investigación, ya que tienen la misma composición química, cuentan con características físicas similares, se fabrican a partir de los mismos insumos y mediante procesos productivos similares. Asimismo, atienden a los mismos mercados y tipo de consumidores, lo que les permite cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables, de manera que pueden considerarse similares.

370. En la etapa previa, y conforme al punto 475 de la Resolución Preliminar, la empresa importadora Raziele señaló que, si bien adquirió producto nacional similar al objeto de investigación con 76% de viscosidad, sus clientes requieren producto con una viscosidad de al menos 80%, el cual no es ofertado por los productores nacionales, por lo que adquiere el producto a través de un proveedor en China. Además, indicó que, el producto nacional tiene un color negruzco o grisáceo por el negro de humo que le añade la producción nacional.

371. Para acreditar lo anterior, Raziele presentó imágenes de envases a partir de las cuales indicó que se puede advertir a simple vista la distinción entre el producto elaborado con poliéster resina importada y poliéster resina nacional, siendo la primera para envases transparentes y la segunda en envases de color oscuro. Asimismo, proporcionó una base de datos de sus operaciones de importación y de compras de producto nacional, además de pedimentos y facturas del producto importado.

372. Por su parte, APM e Indorama indicaron que las manifestaciones de Raziele no tienen sustento alguno y deben ser desestimadas conforme a lo siguiente:

a. Resulta falsa la supuesta imposibilidad de las productoras nacionales de fabricar resina de PET con una viscosidad intrínseca de al menos 80 mL/g o 0.8 dL/g, pues existe disponibilidad de producto en el mercado mexicano con ese nivel de viscosidad intrínseca. Para acreditar lo anterior, proporcionaron especificaciones de los productos fabricados por APM e Indorama.

b. El negro de humo o "*carbon blac*k" es un agente de recalentamiento que puede ayudar en el proceso térmico. Dicho agente de recalentamiento puede o no ser utilizado, y de hecho puede ser eliminado del proceso de producción por las empresas de la producción nacional a solicitud del cliente. El que no se utilice este agente de recalentamiento en el proceso de fabricación del PET podría resultar incluso más económico.

373. La Secretaría analizó los argumentos y medios de prueba que proporcionaron Raziele y las Solicitantes, a partir de lo cual consideró que los señalamientos de la importadora son inadecuados, en virtud de lo siguiente:

a. Las imágenes de envases solo muestran diferencias en color o tonos de transparencia, pero de ello no se puede desprender que la resina de PET importada de China y de fabricación nacional no sean productos similares. Además, salvo por lo dicho por la importadora, tampoco se puede constatar que los envases en cuestión, hayan sido fabricados con la resina de PET nacional o con la resina de PET objeto de investigación.

b. La importadora no presentó elementos técnicos que acrediten las supuestas diferencias de viscosidad entre el producto que importa y el de fabricación nacional. Tampoco presentó medios de prueba que acrediten que el llamado negro de humo sea un elemento determinante para desvirtuar la similitud del producto.

c. La base de datos de operaciones de importación y de compras nacionales, así como los pedimentos y facturas que presentó la importadora, no contienen información sobre los valores de viscosidad intrínseca u otras características que permitan verificar lo señalado por la importadora.

d. La Secretaría revisó las hojas de especificaciones de APM e Indorama y observó que fabrican resina de PET con niveles de viscosidad intrínseca (dL/g) desde 0.80 a 0.86 con límites de +/- 0.02.

e. En cuanto al llamado negro de humo, los señalamientos de las Solicitantes indican que es un agente o aditivo que puede ser optativo a petición del cliente, por lo que, en ausencia de medios de prueba en contrario, la Secretaría considera que no resulta ser un elemento determinante para desvirtuar la similitud del producto.

374. Por otra parte, en la etapa preliminar, las exportadoras Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu manifestaron que el producto que exportaron a México cumple con las especificaciones de la mercancía investigada.

375. Para la etapa final de la investigación, las importadoras y exportadoras comparecientes no presentaron elementos adicionales. Por su parte, APM e Indorama indicaron que la Secretaría fue omisa en la Resolución Preliminar respecto a su réplica presentada a la información proporcionada por Raziele, por lo cual, solicitaron que dicha situación sea aclarada o corregida. Al respecto, y conforme a los puntos 370 a 373 de la presente Resolución, la Secretaría abundó en el análisis de los elementos que proporcionaron las partes en la etapa previa.

376. De acuerdo con lo anterior, la Secretaría determinó que las partes comparecientes no aportaron información, argumentos o medios de prueba que desvirtuaran la determinación de similitud del producto descrita en las etapas previas de la investigación. En consecuencia, ello permite a la Secretaría concluir que la resina de PET de fabricación nacional es similar a la resina de PET originaria de China, en los términos que se indican en los siguientes puntos.

a. Características

377. El producto de fabricación nacional y el importado originario de China cuentan con características similares a las señaladas en los puntos 6 y 7 de la presente Resolución:

a. Se fabrican a partir de la reacción de policondensación entre el PTA y MEG.

b. Se presentan como gránulos plásticos de forma cilíndrica o esférica de color gris o blanco, viscosidad intrínseca (IV) en valores desde 60 mL/g (0.60 dL/g), contenido de acetaldehído residual máximo de 3 partes por millón, temperatura de fusión entre 245°C y 255°C, sin olor, fácil de reciclar, no corrosivo y tiene propiedades de barrera de entrada de oxígeno y salida de dióxido de carbono.

b. Proceso productivo

378. La resina de PET de fabricación nacional se fabrica con insumos y procesos productivos similares a la resina de PET originaria de China descritos en los puntos 14 a 18 de la presente Resolución:

a. Los principales insumos utilizados son: PTA y MEG como materias primas primarias, y ácido isoftálico y dietilenglicol en menor proporción. Las hojuelas de material reciclado también son consideradas como materia prima o insumos para producir mezclas de resina de PET virgen con PET reciclado o recuperado.

b. La resina de PET se produce a partir de la reacción de policondensación entre el PTA y MEG. De acuerdo con el estudio estequiométrico y peso molar del PTA y el MEG, para obtener un Kg de polietileno tereftalato PET se requiere de 0.86 Kg de PTA y 0.34 Kg de MEG.

c. El proceso productivo consta de dos etapas: a) primera etapa CP, y b) segunda etapa SSP, de acuerdo con lo descrito en el punto 17 de la presente Resolución.

d. Para producir la resina de PET con contenido reciclado, las etapas son las mismas que las que se siguen para elaborar la resina de PET virgen, con la salvedad de que antes de la segunda etapa de SSP se añaden las hojuelas de PET recuperado junto con los *pellets* de PET amorfos (producto de la reacción entre el MEG y el PTA), para obtener mezclas de resina de PET virgen con PET reciclado o recuperado.

c. Normas

379. Conforme al punto 19 de la presente Resolución, el producto objeto de investigación y el de fabricación nacional no están sujetos al cumplimiento de ninguna norma en particular, y los requisitos que deben cumplir los productores no son universales, sino que dependen de los clientes y del Sistema de Gestión de la Calidad, tales como la certificación de calidad ISO 9001:2015 y la certificación alimentaria ISO 22000.

d. Usos y funciones

380. Tanto el producto objeto de investigación como el de fabricación nacional presentan los mismos usos señalados en el punto 20 de la presente Resolución, pues ambos se utilizan para producir botellas y contenedores para líquidos y alimentos, así como para producir láminas para empaques termoformados. Las principales aplicaciones son para botellas –las cuales incluyen botellas para bebidas carbonatadas y para agua–, envases para jugos, crema de cacahuate, jaleas, aderezos para ensaladas, aceites comestibles, limpiadores domésticos, garrafones, envases retornables, farmacéuticos y cosméticos.

e. Consumidores y canales de distribución

381. Al igual que el producto objeto de investigación, el producto nacional es destinado a productores de envases, convertidores y productores de películas plásticas. Asimismo, los consumidores de ambos productos no se encuentran localizados en un mercado geográfico delimitado, por lo que el mercado es todo el territorio nacional.

382. De acuerdo con el listado de ventas a clientes de las productoras nacionales, así como el listado de operaciones de importación del SIC-M, a través de las fracciones arancelarias 3907.60.99, 3907.61.01 y 3907.69.99 de la TIGIE, por las que ingresó el producto objeto de investigación, la Secretaría confirmó que 20 clientes de las Solicitantes también adquirieron resina de PET originaria de China durante el periodo analizado. Lo anterior corrobora que la resina de PET objeto de investigación y de fabricación nacional, se destinan a los mismos mercados y consumidores, siendo comercialmente intercambiables.

f. Determinación

383. A partir de lo descrito en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que la resina de PET de fabricación nacional y la importada originaria de China, son productos similares, en términos de los artículos 2.6 del Acuerdo *Antidumping* y 37, fracción II del RLCE, dado que se fabrican a partir de los mismos insumos y mediante procesos productivos análogos, por lo que tienen la misma composición química y características físicas semejantes, y atienden a los mismos consumidores, lo que les permite cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.

2. Rama de producción nacional y representatividad

384. De conformidad con los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo *Antidumping;* 40 y 50 de la LCE; y 60, 61 y 62 del RLCE, la Secretaría identificó a la rama de producción nacional del producto similar al investigado, como el conjunto de fabricantes de resina de PET, cuya producción agregada constituye la totalidad de la producción nacional de dicho producto, tomando en cuenta si las empresas fabricantes son importadoras del producto objeto de investigación o si existen elementos para establecer que se encuentran vinculadas con empresas importadoras o exportadoras del mismo.

385. De acuerdo con el análisis realizado en los puntos 139 a 148 de la Resolución de Inicio, la Secretaría observó que la producción nacional de resina de PET se encuentra conformada por las empresas APM e Indorama, por lo cual determinó que constituían la rama de producción de la mercancía similar a la que es objeto de investigación, toda vez que produjeron la totalidad de la producción nacional de resina de PET en el periodo analizado. Adicionalmente, y de acuerdo con la información del listado de operaciones de importación del SIC-M, se observó que, si bien las productoras nacionales realizaron importaciones de resina de PET originarias de China y de otros orígenes, estas fueron realizadas en volúmenes descendentes y a precios superiores, por lo que la Secretaría consideró que no serían causa de una distorsión de los precios internos o del daño alegado.

386. En la etapa previa, conforme al punto 482 de la Resolución Preliminar, las importadoras Manantiales la Asunción y Bebidas Mundiales presentaron cuestionamientos sobre las importaciones realizadas por las productoras nacionales. Por su parte, APM e Indorama rechazaron los señalamientos de las importadoras. Al respecto, y de acuerdo con el análisis descrito en el punto 486 de dicha Resolución, la Secretaría reiteró que las importaciones realizadas por las productoras nacionales por su tendencia decreciente y niveles de precios, no serían la causa de la distorsión de los precios internos o del daño alegado. En la presente etapa de la investigación, las partes comparecientes no presentaron señalamientos adicionales que contravinieran la determinación de la Secretaría.

387. De acuerdo con lo anterior, la Secretaría consideró que las empresas comparecientes no presentaron elementos que contravinieran la determinación de los puntos 148 y 487 de la Resolución de Inicio y Resolución Preliminar, respectivamente, relativo al análisis de representatividad y determinación de la rama de producción nacional. Por consiguiente, la Secretaría concluyó que APM e Indorama constituyen la rama de producción nacional de resina de PET, toda vez que en el periodo investigado produjeron en conjunto el 100% de la producción nacional total de dicho producto, de conformidad con los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo *Antidumping*; 40 y 50 de la LCE; y 60, 61 y 62 del RLCE. Adicionalmente, no existen elementos que indiquen que las Solicitantes se encuentren vinculadas a exportadores o importadores del producto objeto de investigación.

3. Mercado nacional

388. La información que obra en el expediente administrativo confirma que APM e Indorama son las empresas productoras nacionales de resina de PET similar a la que es objeto de investigación. El resto de la oferta en el mercado nacional, en orden de importancia, la complementan importaciones de diversos orígenes, entre ellas, las originarias de China, los Estados Unidos, Brasil, India, Taiwán, España, Portugal e Italia, durante el periodo analizado.

389. APM e Indorama señalaron que si bien, en el periodo analizado se registró un desempeño positivo del comportamiento del mercado nacional de resina de PET, en el periodo investigado presentó una desaceleración.

390. La Secretaría evaluó el comportamiento del mercado nacional de resina de PET con base en la información existente en el expediente administrativo, incluyendo las cifras de producción nacional, ventas al mercado interno y exportaciones presentadas por las productoras APM e Indorama, así como importaciones de resina de PET realizadas a través de las fracciones arancelarias 3907.60.99, 3907.61.01 y 3907.69.99 de la TIGIE, obtenidas del listado de operaciones de importación del SIC-M, para el periodo analizado, las cuales fueron calculadas por la Secretaría conforme al punto 396 de la presente Resolución.

391. De acuerdo con la información señalada en el punto anterior, la Secretaría constató que el mercado nacional de resina de PET, medido a través del Consumo Nacional Aparente, en adelante CNA, calculado como la producción nacional, más las importaciones, menos las exportaciones, aumentó 23% en el periodo 2 respecto al periodo 1 y registró una caída de 1% en el periodo investigado, mostrando un crecimiento de 22% en el periodo analizado. El comportamiento de cada componente del CNA fue el siguiente:

a. Las importaciones totales aumentaron 104% en el periodo analizado. Lo anterior se explica por un crecimiento de 37% en el periodo 2 y de 49% en el periodo investigado.

b. Durante el periodo analizado, la oferta de producto importado provino de 49 países. En el periodo investigado, los principales orígenes de las importaciones fueron China con una participación del 77%, seguido de los Estados Unidos con 11%, Taiwán con 3%, India con 2.3% y Portugal con 1.7%, los cuales en conjunto representaron el 95% de las importaciones totales en dicho periodo.

c. El volumen de producción nacional mostró un incremento de 11% en el periodo 2 y una disminución de 16% en el periodo investigado, teniendo una caída de 7% en el periodo analizado.

d. Las exportaciones nacionales disminuyeron 16% en el periodo 2, 45% en el periodo investigado y mostraron una reducción de 54% en el periodo analizado.

392. Adicionalmente, la Secretaría calculó el consumo interno, calculado como las ventas nacionales al mercado interno más las importaciones totales, a partir de lo cual observó que mostró un comportamiento prácticamente similar al del CNA, pues aumentó 20.3% en el periodo 2 respecto al periodo 1 comparable y se mantuvo prácticamente constante en el periodo investigado al registrar un crecimiento de solo 0.4%, mostrando un aumento de 20.7% en el periodo analizado.

393. Por su parte, la Producción Nacional Orientada al Mercado Interno, en adelante PNOMI, calculada como la producción nacional total menos las exportaciones, tuvo un comportamiento distinto al que observó la producción nacional: aumentó 21% en el periodo 2 y disminuyó 9% en el periodo investigado, de tal forma que en el periodo analizado tuvo un crecimiento de 11%.

4. Análisis sobre las importaciones

394. De conformidad con los artículos 3.1 y 3.2 del Acuerdo *Antidumping*; 41, fracción I de la LCE; y 64, fracción I del RLCE, la Secretaría evaluó el comportamiento y la tendencia de las importaciones del producto objeto de investigación durante el periodo analizado, tanto en términos absolutos como en relación con la producción y el consumo nacional.

395. APM e Indorama señalaron que, durante el periodo analizado y especialmente durante el periodo investigado, las importaciones de resina de PET originarias de China aumentaron de forma significativa, tanto en términos absolutos como relativos, lo que generó un efecto de desplazamiento tanto de las importaciones de otros orígenes como de la mercancía de producción nacional. Por lo que, además de situarse como la principal fuente de abastecimiento externo, concentra casi la totalidad de la oferta del exterior. En este sentido, añadieron que, de no imponerse oportunamente una cuota compensatoria a las importaciones objeto de investigación, el daño se agravará en el futuro próximo al grado de poner en riesgo la viabilidad económica de la industria nacional productora de resina de PET.

396. Conforme a los puntos 504 a 506 de la Resolución Preliminar, la Secretaría obtuvo el valor y volumen de las importaciones de resina de PET que ingresaron por las fracciones arancelarias 3907.60.99, 3907.61.01 y 3907.69.99 de la TIGIE. Durante el presente procedimiento, las partes comparecientes no presentaron cuestionamientos en contrario sobre la metodología aplicada para calcular los volúmenes y valores de las importaciones de resina de PET utilizando las cifras obtenidas de las estadísticas de importación que reporta el SIC-M.

397. En la presente etapa de la investigación, y conforme a lo señalado en el punto 360 de la presente Resolución, la Secretaría determinó que las exportaciones de las empresas Chongqing Wankai y Wankai New se realizaron con márgenes de *dumping* inferiores al de *minimis,* de conformidad con el artículo 5.8 del Acuerdo *Antidumping*. Por lo anterior, la Secretaría para obtener el valor y volumen de las importaciones objeto de *dumping*, excluyó de las importaciones originarías de China, las operaciones correspondientes a las exportaciones de dichas empresas durante el periodo analizado. Si bien dicho ajuste implicó cambios en el volumen analizado de las importaciones en condiciones de *dumping*, ello no tuvo un impacto significativo en los resultados obtenidos en la etapa preliminar, pues se confirmaron las tendencias observadas, tal como se señala en los siguientes puntos de la presente Resolución. En consecuencia, las importaciones originarias de China que no son objeto de *dumping* se analizan como parte de las importaciones del resto de otros orígenes.

398. De acuerdo con la información anterior, y como se señala en el punto 391 de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que las importaciones totales de resina de PET se incrementaron 37% y 49% en el periodo 2 y en el periodo investigado, respectivamente, teniendo un crecimiento de 104% en el periodo analizado.

399. El crecimiento de las importaciones totales durante el periodo analizado se explica por el desempeño de las importaciones investigadas, las cuales se incrementaron 279% en el periodo analizado, al aumentar 109% en el periodo 2 y 82% en el periodo investigado. Como consecuencia, dichas importaciones incrementaron su participación respecto a las importaciones totales en 33 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de una contribución de 39% en el periodo 1 a 72% en el periodo investigado.

400. Por el contrario, las importaciones de otros orígenes mostraron una tendencia negativa al disminuir 9% en el periodo 2, aumentar 3% en el periodo investigado y caer 6% en el periodo analizado. Su contribución en las importaciones totales pasó de 61% en el periodo 1 a 28% en el periodo investigado, de manera que disminuyeron su participación en 33 puntos porcentuales a lo largo del periodo analizado.

401. En términos del mercado nacional, la Secretaría observó que las importaciones totales aumentaron 8.2 puntos porcentuales en el CNA en el periodo analizado, al pasar de una participación de 12.1% en el periodo 1 a 20.3% en el periodo investigado. Este comportamiento está asociado con el aumento de participación de mercado que observaron las importaciones investigadas. En efecto:

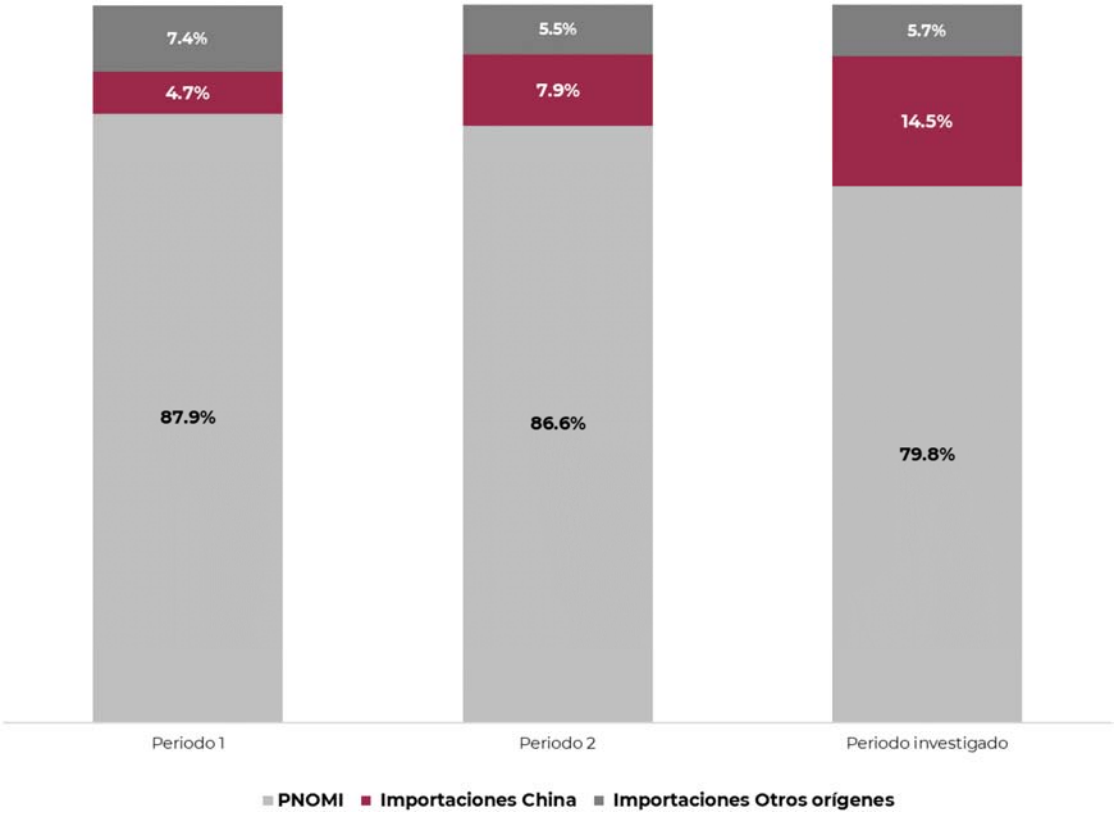
a. Las importaciones investigadas representaron 4.7% del CNA en el periodo 1, 7.9% en el periodo 2 y 14.5% en el periodo investigado, lo que significó un aumento de 9.8 puntos porcentuales en el periodo analizado.

b. Por el contrario, las importaciones de otros orígenes disminuyeron su participación en el CNA en 1.7 punto porcentual en el periodo analizado, al pasar de una participación de 7.4% del CNA en el periodo 1 a 5.5% en el periodo 2 y 5.7% en el periodo investigado.

402. Con relación a la producción nacional, las importaciones investigadas también aumentaron su participación de manera creciente en el periodo analizado. Efectivamente, pasaron de representar el 4% en el periodo 1 al 7% en el periodo 2 y 16% en el periodo investigado, lo cual significó un aumento de 12 puntos porcentuales en el periodo analizado. Por el contrario, la participación del resto de orígenes con respecto a la producción nacional mantuvo su participación durante el periodo analizado, al pasar de una contribución de 6% en el periodo 1 al 5% en el periodo 2 y 6% el periodo investigado.

403. Por consiguiente, la PNOMI disminuyó su participación en 8.1 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de una participación de 87.9% del CNA en el periodo 1 a 86.6% en el periodo 2 y 79.8% en el periodo investigado. Al respecto, la Secretaría observó que los 8.1 puntos porcentuales de pérdida de mercado que la producción nacional registró a lo largo del periodo analizado, son atribuibles a las importaciones investigadas en condiciones de *dumping*, puesto que, en el mismo periodo, las de los demás orígenes también disminuyeron su participación de mercado en 1.7 puntos porcentuales.

Mercado nacional de resina de PET



Fuente: Elaboración propia con información del SIC-M y de las Solicitantes.

404. Respecto al consumo interno, la participación de las importaciones investigadas mostró el mismo comportamiento positivo que el que registró respecto al CNA a lo largo del periodo analizado. En relación con las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional, estas importaciones representaron un crecimiento de 13 puntos porcentuales en el periodo analizado, al participar con el 5% en el periodo 1, 9% en el periodo 2 y 18% en el periodo investigado.

405. Conforme al punto 513 de la Resolución Preliminar, las exportadoras Tricon Dry, Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu argumentaron que las importaciones investigadas registraron un crecimiento durante el periodo analizado, pero que estas enfrentaron una competencia con las importaciones de otros orígenes y no con la producción nacional. Lo anterior, en tanto que las importaciones de otros orígenes disminuyeron su participación a lo largo del periodo analizado, debido a que las importaciones originarias de China aumentaron. Por su parte, APM e Indorama replicaron que, en efecto, las importaciones investigadas desplazaron a las de otros orígenes. Sin embargo, aseguraron que el principal efecto recayó en la PNOMI de la rama de producción nacional.

406. De acuerdo con el punto 515 de la Resolución Preliminar, las exportadoras señalaron que la Secretaría determinó, a partir del análisis descrito que, si bien las importaciones investigadas desplazaron a las importaciones de otros orígenes durante el periodo analizado en el mercado nacional, ya que estas últimas perdieron 1.7 puntos de participación, las importaciones investigadas se beneficiaron ante el crecimiento que registró el mercado al incrementar su contribución en 9.8 puntos porcentuales en el mismo periodo, originando que la PNOMI perdiera 8.1 puntos, lo que explica que las importaciones investigadas fueron la únicas que ganaron participación en el mercado desplazando principalmente a la PNOMI.

407. En la etapa final de la investigación, las importadoras y exportadoras señalaron lo siguiente:

a. Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana y Manantiales la Asunción, indicaron que, si bien se presentó un incremento de las importaciones investigadas al mercado mexicano, este se dio en un contexto de crecimiento de la demanda total medida por el CNA, pues la PNOMI creció 11% en el periodo analizado, mientras que las importaciones totales aumentaron 106% en dicho periodo, lo que resultó en un crecimiento del CNA de 22% en el mismo periodo.

b. Tricon Dry reiteró que las importaciones investigadas desplazaron principalmente a las importaciones de otros orígenes, pues disminuyeron su participación en las importaciones totales durante el periodo analizado. Al respecto, indicó que las importaciones investigadas pasaron del 39% en el periodo 1 al 78% en el periodo investigado de las importaciones totales. Por el contrario, las importaciones de otros orígenes disminuyeron su participación en 38% (sic) al pasar de una participación en las importaciones totales de 61% en el periodo 1 a 22% en el periodo investigado. De tal manera, la presencia de las importaciones investigadas desplazó, principalmente, a las importaciones de otros orígenes en el mercado nacional.

408. Por su parte, APM e Indorama reiteraron que las importaciones investigadas de resina de PET originarias de China se incrementaron en el periodo analizado, tanto en términos absolutos como en relación con el mercado y la producción nacional, lo cual indica la existencia de un desplazamiento del producto fabricado en México.

409. La Secretaría analizó los argumentos de las exportadoras e importadoras sobre el crecimiento de las importaciones objeto de investigación en relación con el comportamiento del mercado, de la PNOMI y de las importaciones del resto de orígenes, y consideró que no son válidos en virtud de lo siguiente:

a. En términos de su participación en el mercado nacional, se reitera que la rama de producción nacional fue la que perdió mayor participación en el mercado interno durante el periodo analizado frente a las importaciones investigadas. En efecto, mientras la contribución de las importaciones originarias de China subió 9.8 puntos porcentuales en el periodo analizado, la industria nacional la redujo en 8.1 puntos porcentuales, y en menor medida se redujo la de las importaciones del resto de países, cuya contribución cayó en 1.7 puntos porcentuales en el mismo periodo.

b. En términos absolutos, las importaciones originarias de China aumentaron 65.3 mil toneladas en el periodo investigado, mientras que las importaciones del resto de países aumentaron 1.8 mil toneladas y la PNOMI disminuyó 74.7 mil toneladas en el mismo periodo. Ello confirma que es falso el señalamiento de las exportadoras respecto a que la mayor pérdida se atribuye a la caída del resto de países, pues resulta evidente que fue la PNOMI la que registró la mayor caída en dicho periodo.

c. Dada la mayor pérdida de mercado que presentó la producción nacional en el periodo analizado, resulta incorrecto el señalamiento de las exportadoras de que las importaciones originarias de China compitieron solo con las importaciones del resto de orígenes. De hecho, la información que obra en el expediente administrativo acredita que son las importaciones chinas las que compiten, en condiciones desleales, con el resto de los oferentes en el mercado nacional incluyendo las importaciones de otros orígenes.

d. La Secretaría coincide en que efectivamente el aumento de las importaciones ocurre en un contexto de crecimiento del mercado nacional. Sin embargo, el aumento de su participación está asociado a las condiciones de *dumping* y subvaloración en que se realizaron en el periodo investigado, tal como se acredita más adelante en la presente Resolución.

e. La Secretaría considera que no es cuestionable por sí mismo, que en un contexto de crecimiento de la demanda se presente un aumento de la oferta por los distintos participantes en el mercado en cuestión, y este no tendría por qué darse en la misma proporción. Sin embargo, en la presente investigación, el beneficio del crecimiento del mercado se distribuyó de manera desigual, dado que las importaciones originarias de China fueron las únicas que ganaron una mayor contribución en el mercado mexicano, debido a las condiciones de competencia desleal a las que ingresan. Al respecto, y tal como señalan las propias importadoras, la PNOMI creció 11% durante el periodo analizado, pero omiten señalar que las importaciones investigadas aumentaron en 279% en el mismo periodo. En términos absolutos, dicha diferencia de crecimiento fue equivalente en 24.4 veces a favor de las importaciones investigadas.

410. Los resultados descritos en los puntos anteriores de la presente Resolución permiten a la Secretaría concluir que las importaciones de resina de PET originarias de China, registraron una tendencia creciente en términos absolutos y relativos en relación con el CNA y la producción nacional, tanto en el periodo analizado como en el investigado, mientras que en los mismos periodos, la rama de producción nacional y las importaciones de otros orígenes, perdieron participación en el CNA, atribuible al incremento de las

importaciones del producto objeto de investigación en condiciones de *dumping*. En este sentido, el crecimiento del mercado nacional registrado en el periodo analizado, no se tradujo en un beneficio para la rama de producción nacional, en virtud de que las importaciones de la mercancía investigada y su participación se incrementaron, a la vez que la PNOMI disminuyó su contribución.

5. Efectos sobre los precios

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

412. Conforme a los puntos 518 y 519 de la Resolución Preliminar, APM e Indorama manifestaron lo siguiente:

a. Los precios del producto investigado han ocasionado una grave distorsión en la estructura de precios del mercado nacional. Lo anterior, con precios subvalorados que desplazaron a las importaciones de otros orígenes y al producto nacional. Asimismo, durante el periodo analizado, el precio de la mercancía originaria de China registró un comportamiento mixto, ya que en el periodo 2 registró una tasa de crecimiento alrededor del 30%, pero en el periodo investigado su precio cayó presentando una tasa negativa, concurriendo al mercado nacional con precios subvalorados, lo que generó un incremento significativo de su volumen.

b. En la mayor parte del periodo analizado, la dinámica de los precios nacionales y de las importaciones investigadas registró niveles similares, los cuales se alejaron en el periodo investigado al registrarse un margen de subvaloración considerable. Precisaron que en el periodo previo al investigado y, en este último, el precio de la mercancía investigada se alejó del que registraron la mercancía nacional y las importaciones de otros orígenes.

c. La brecha de precios generada en el periodo investigado favoreció el incremento de la demanda de la mercancía de China, lo cual tuvo el efecto de desplazar a la mercancía nacional y a la de otros orígenes por una razón de precios.

d. A fin de mantenerse en el mercado y enfrentar la competencia desleal de la resina de PET originaria de China, la industria nacional ha limitado el crecimiento natural de sus precios llegando a un nivel que afecta de modo significativo sus ganancias y pone en riesgo su operación.

413. Con el fin de evaluar los argumentos de las productoras nacionales, la Secretaría —al igual que en la etapa preliminar de la investigación—, calculó los precios implícitos promedio de las importaciones del producto objeto de investigación y del resto de los países, expresados en dólares, de acuerdo con los volúmenes y valores obtenidos conformeal punto 396 de la presente Resolución.

414. Con base en la información anterior, la Secretaría observó que el precio promedio de las importaciones del producto objeto de investigación registró un crecimiento de 20% durante el periodo analizado, como consecuencia de un aumento de 23% en el periodo 2 y una disminución de 3% en el periodo investigado.

415. Por otro lado, el precio promedio de las importaciones de otros orígenes mostró un comportamiento positivo, pues se incrementó 44% en el periodo analizado, derivado de un aumentó de 38% en el periodo 2 y 4% en el periodo investigado.

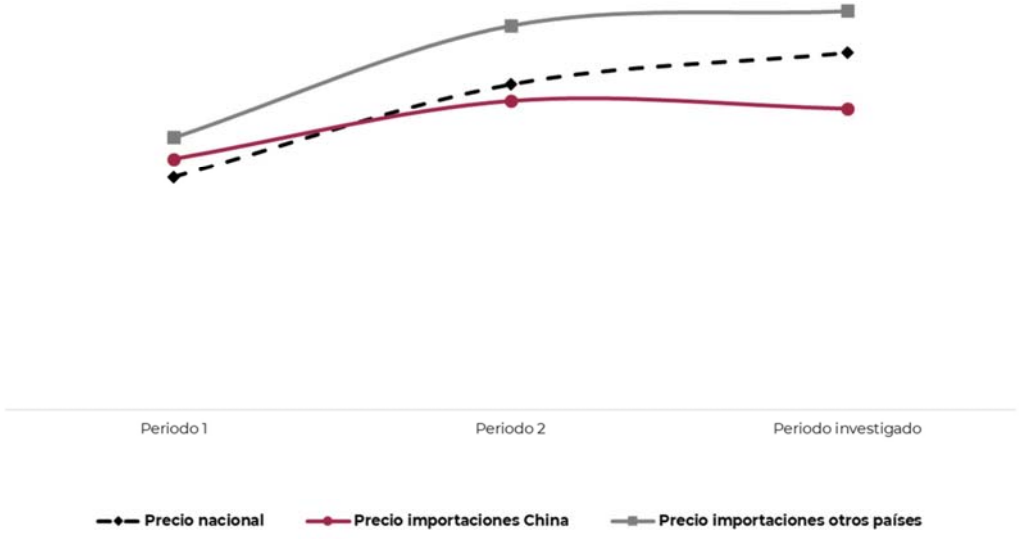
416. En cuanto al precio promedio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional, calculado a partir de la información de valor y volumen de ventas al mercado interno, proporcionada por las productoras y medido en dólares, también mostró un comportamiento positivo, pues aumentó 39% en el periodo 2 y 10% en el investigado, de manera que en el periodo analizado tuvo un crecimiento de 53%.

417. Con la finalidad de evaluar la existencia de subvaloración, la Secretaría comparó el precio en planta de las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional con los precios de las importaciones del producto objeto de investigación. Para ello, este último precio se ajustó con el arancel correspondiente, así como los gastos de agente aduanal y derechos de trámite aduanero para llevarlos a un nivel comercial comparable.

418. La Secretaría observó que el precio promedio de las importaciones del producto objeto de investigación en condiciones de discriminación de precios, se ubicó por arriba del precio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional en el periodo 1. Sin embargo, en los siguientes periodos, el producto investigado mostró niveles de subvaloración crecientes, pues pasó de ubicarse por abajo en 5% en el periodo 2 a 16% en el periodo investigado, lo cual significó un aumento de 11 puntos porcentuales en el nivel de subvaloración de las importaciones originarias de China.

419. En relación con el precio promedio de las importaciones de otros orígenes, los precios de la resina de PET objeto de investigación también mostraron niveles crecientes de subvaloración durante el periodo analizado, pues fueron menores en 8%, 19% y 24%, en los periodos 1, 2 y el periodo investigado, respectivamente.

Precios de las importaciones y del producto nacional



Subvaloración (%)	Periodo 1	Periodo 2	Periodo investigado
Respecto al precio nacional	8	-5	-16
Respecto al precio de otros orígenes	-8	-19	-24

Fuente: SIC-M e información de las Solicitantes.

420. Los resultados anteriores confirman que, si bien en el mercado nacional se observó un incremento general de precios en el periodo analizado por parte de los diferentes oferentes, este crecimiento fue desigual, en donde las importaciones investigadas aumentaron a un menor ritmo. Efectivamente, en el periodo analizado su aumento fue menor en 33 puntos porcentuales con respecto al aumento del precio nacional, y 24 puntos porcentuales en relación a los precios del resto de países. La Secretaría considera que esa diferencia en el ritmo de crecimiento del precio de las importaciones objeto de investigación en el periodo analizado y su caída en el periodo investigado, explica la subvaloración creciente que se registró durante el periodo analizado, y por consecuencia, el aumento significativo del volumen de dichas importaciones, tanto en términos absolutos como en relación con el mercado y la producción nacional. Lo anterior, implicó un mayor desplazamiento de la producción nacional medida por la PNOMI y, aunque en menor medida, también del producto proveniente de otros orígenes.

421. Conforme a los puntos 528, 531 y 534 a 536 de la Resolución Preliminar, las empresas Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana, Manantiales la Asunción, Tricon Dry, Hailun, Xingtai, Xingye y Xingyu presentaron señalamientos sobre el comportamiento de los precios del producto nacional e investigado en relación con el aumento y disminución de los fletes asociados a la cadena de suministro global; el aumento y disminución de los costos de las resinas y materias primas en la industria nacional de acuerdo con la información de la clasificación industrial 3252 del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, en adelante SCIAN, del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en adelante INEGI; y la ausencia de un efecto del precio de las importaciones investigadas en el comportamiento de los precios nacionales.

422. Por su parte, APM e Indorama rechazaron la procedencia de los señalamientos de las importadoras y exportadoras. Al respecto, de acuerdo con los puntos 529, 532, 537 y 538 de la Resolución Preliminar, señalaron lo siguiente: las supuestas variaciones de fletes no explican el bajo nivel de precios y el margen de subvaloración en 4% en el periodo previo al investigado e inferior en 16% en el periodo investigado, sino la práctica del *dumping*, pues en su ausencia, los precios del producto chino se habrían situado incluso por arriba del precio nacional; la clasificación 3252 del SCIAN-INEGI corresponde a "fabricación de resinas sintéticas" e incluye productos de otros materiales plastificantes, distintos a la mercancía similar por lo que la información no es específica y limita o sesga el análisis y las conclusiones que obtuvieron las importadoras; los movimientos de los precios de las importaciones investigadas y de la producción nacional son similares; las exportadoras realizan su análisis a través de las disminuciones en las tasas de crecimiento sin considerar los valores absolutos que, aunque la tasa de crecimiento disminuya respecto a la anterior, no implica una disminución en términos reales; y que los precios de las ventas al mercado interno responden a las fluctuaciones de los precios de las importaciones investigadas en magnitudes semejantes.

423. La Secretaría analizó y dio respuesta sobre los señalamientos y medios de prueba que presentaron las partes comparecientes en los puntos 530, 533 y 539 de la Resolución Preliminar. Al respecto, y sin que sea limitativo de lo ya señalado en dicha Resolución, la Secretaría indicó que el precio de los fletes no cuenta con la fuerza explicativa de la tendencia a la baja que presentan los precios de las importaciones chinas a precios discriminados y la subvaloración presentada; la información derivada de la clasificación 3252 del SCIAN-INEGI no resulta una base confiable para arribar a las conclusiones planteadas por las importadoras, ya que no es especifica del producto objeto de investigación; y las exportadoras no aportaron información para sustentar sus dichos ni desvirtuar el efecto observado que sus precios tuvieron en el precio nacional.

424. En la etapa final de la investigación, Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana y Manantiales la Asunción reiteraron que la supuesta diferencia de precios del producto nacional con la mercancía investigada, se debe a que las Solicitantes incrementaron sus precios incluso cuando los costos bajaron, pues una disminución en el precio de los insumos debió haberse reflejado en una disminución del precio; sin embargo, las Solicitantes decidieron seguir incrementando sus precios durante el periodo investigado hasta en un 10%. Al respecto, señalaron lo siguiente:

a. El incremento de los precios de la producción nacional por encima del precio de las importaciones investigadas se debe principalmente al incremento del precio de los insumos que había enfrentado el mercado nacional y no la supuesta subvaloración de precios de las exportadoras chinas. Al respecto, reiteraron la información que presentaron de la clasificación 3252 del SCIAN-INEGI;

b. Las importadoras no comparten el señalamiento de la Secretaría de la etapa preliminar de que la información de la clasificación 3252 del SCIAN-INEGI no resulta una base confiable, porque si bien incluye insumos de otras industrias de producción de resinas plásticas, comparten las mismas tendencias al tratarse de productos profundamente relacionados con la producción de petrolíferos.

c. La propia información que las Solicitantes presentaron de Tecnon OrbiChem, respalda que siguieron incrementando sus precios a pesar de que los precios de la materia prima (costo de los insumos) en Norteamérica e internacionales disminuyeron entre julio de 2022 y junio de 2023 (periodo investigado), mientras que las exportadoras ajustaron sus precios de acuerdo con la variación del costo de los insumos en el mercado doméstico chino y las tendencias internacionales.

d. Si las Solicitantes enfrentaron mayores precios de los insumos, esto se debe a una característica particular del mercado mexicano y no responde a la tendencia internacional de precios y, por tanto, el incremento de la brecha de precios no puede ni debe ser adjudicada a una supuesta práctica desleal de comercio por parte de las exportadoras.

425. Por su parte, las exportadoras Hailun, Xingtai, Xingye, Xingyu y Tricon Dry señalaron que la Secretaría fue omisa y no hace un análisis objetivo para determinar si los precios de las importaciones investigadas tuvieron un efecto sobre los precios nacionales. En todo caso, confirma que el precio de las importaciones investigadas no incide en el comportamiento de los precios nacionales y que la baja que se observó en ningún momento se reflejó en el precio nacional. Al respecto, indicaron lo siguiente:

a. Es evidente que el nivel de precios de las importaciones investigadas en ningún momento presionó a la baja a los precios nacionales. Si bien, el precio de las importaciones investigadas disminuyó 4% en el periodo investigado, el precio nacional aumentó 10% en el mismo periodo, de tal manera, no incidió en una depresión de los precios internos y no impidió un crecimiento.

b. El margen de subvaloración observado en el periodo investigado obedece principalmente al incremento que registró el precio nacional. Ello indica que, al menos en el periodo investigado, no se observa una relación económicamente razonable entre el precio de la rama de producción nacional y sus costos de operación.

c. En los puntos 538 y 539 de la Resolución Preliminar, la Secretaría no analizó el incremento de los precios. Solo indicó que las exportadoras no aportaron información para acreditar su dicho, además de que imputa una carga imposible y desproporcional a las exportadoras, pues consideró que era obligación de las exportadoras ahondar más.

d. Durante el periodo investigado, el precio de la producción nacional aumentó a la par que sus costos bajaron, lo cual es un hecho desde la propia Resolución de Inicio. Por tanto, la Secretaría debió ahondar en este punto y requerir a las Solicitantes que explicaran la incongruencia. Si la información de las Solicitantes es incongruente, deben dar las explicaciones necesarias, pues si los precios suben a pesar de que los costos bajan, es señal inequívoca que no existe daño material.

426. Por su parte, APM e Indorama presentaron los siguientes señalamientos: el precio promedio de las importaciones investigadas disminuyó 4% en el periodo investigado, lo que llevó a ubicarse 17% por debajo del precio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional en dicho periodo; aun cuando no se observó una disminución de los precios nacionales en el periodo analizado, se confirma la existencia de un diferencial de precios entre el precio de venta al mercado interno, las importaciones investigadas y de otros orígenes, en el que los precios de estas últimas son mayores y siguen una tendencia creciente al igual que el precio nacional. Lo anterior muestra que la subvaloración con respecto a los precios nacionales está asociada a sus volúmenes crecientes, una mayor participación en el mercado nacional y el desplazamiento de ventas de la producción nacional.

427. La Secretaría analizó los argumentos y medios de prueba que presentaron las empresas importadoras y exportadoras, y consideró que no son objetivos y se basan en interpretaciones sin sustento. Los señalamientos de las partes comparecientes sobre la relación que debieran tener el comportamiento de los precios nacionales y los costos del producto nacional similar en el periodo investigado para desvirtuar el análisis de la Secretaría son incompletos, sesgados e inconsistentes, en virtud de lo siguiente:

a. Por una parte, la Secretaría reitera lo señalado en el punto 533 de la Resolución Preliminar en el sentido de que la clasificación 3252 del SCIAN-INEGI no es una base confiable para el análisis en el presente procedimiento, al no ser específica del producto objeto de investigación. Al respecto, es importante aclarar que la Secretaría en ningún momento pretende descalificar dicha fuente de información. Sin embargo, en la presente investigación, al no tratarse de información específica del producto nacional similar, tomar una determinación con esa base implicaría sesgos en el análisis. Si bien, las importadoras pueden considerar que tal información es de alguna utilidad para derivar inferencias, estas no necesariamente serían exactas y pertinentes para el producto objeto de investigación.

b. Las importadoras pretenden sustentar sus señalamientos en información (clasificación 3252 del SCIAN-INEGI) que no es específica del producto nacional similar, pero omiten considerar la que es exacta, pertinente y específica del producto objeto de investigación, la cual proviene directamente de la información de la situación financiera que presentaron las productoras nacionales y que obra en el expediente administrativo. Es decir, sostienen que debe utilizarse información secundaria que no necesariamente es exacta y pertinente, y que se desestime la información de la fuente primaria, sin proporcionar las razones que lo justifiquen.

c. La Secretaría reconoce que, efectivamente los costos de operación, medidos en pesos reales, disminuyeron en el periodo investigado (6.7%), tal como se indicó en el punto 555 de la Resolución Preliminar. Al respecto, si bien es cierto que el comportamiento del precio de venta nacional señalado en el punto 523 de dicha Resolución aumentó en 10% en el periodo señalado, las exportadoras omiten que dicho aumento se refiere a los precios expresados en dólares, por lo que la comparación que realizan en relación con los costos de operación no es válida metodológicamente, al tratarse de unidades de medida que no son equivalentes. Es importante aclarar que el análisis de precios de la Secretaría descrito en los puntos 517 a 540 de la Resolución Preliminar es en dólares a fin de realizar una comparación metodológicamente válida con los precios de importación del producto investigado, mientras que el comportamiento de los costos de operación al que se refieren los exportadores, corresponde a los indicadores financieros, que se realiza en pesos actualizados mediante el método de cambios en el nivel general de precios, utilizando el Índice Nacional de Precios al Consumidor, en adelante INPC, del INEGI, tal como lo sustenta el punto 546 de la Resolución Preliminar. A partir de lo anterior, se muestran los siguientes hechos relevantes:

i. Si bien los costos operativos de la rama de producción nacional bajaron 6.7% en el periodo investigado, también el precio nacional expresado en pesos observó una disminución de 2.1%, de acuerdo con los puntos 564 de la Resolución Preliminar y 464 de la presente Resolución, lo que se reflejó en una caída de los ingresos por ventas al mercado interno de 9.3% y en los resultados operativos de 47.7%.

ii. De acuerdo con el estado de costos y gastos unitarios de la industria nacional, resalta que los costos de operación, a nivel unitario, registraron un crecimiento en el periodo analizado de 37.1%, mientras que el precio nacional implícito en moneda nacional creció en menor medida en 23.6% durante el periodo analizado. En consecuencia, los precios del producto chino sí incidieron en los precios nacionales, que no aumentaron en la medida necesaria durante el periodo analizado, precisamente por las condiciones de *dumping* y subvaloración de las importaciones chinas que actuaron como un factor que impidió el incremento que en otro caso se hubiera producido.

d. Contrario a lo señalado por las importadoras, la brecha (subvaloración) entre los precios nacionales y los precios del producto investigado si está asociada a la práctica del *dumping* de las empresas exportadoras chinas, por qué son estas las que fijan sus precios. En ausencia del *dumping* ya demostrado en la presente investigación, resulta lógico que el producto investigado habría ingresado al mercado mexicano a precios mayores.

e. Por lo que se refiere a los señalamientos de las partes comparecientes sobre el comportamiento de los costos en otros mercados, se reitera que la información relevante y pertinente es la específica del producto nacional que proviene de la situación financiera de las productoras nacionales.

f. Por lo anterior, la Secretaría no observa incongruencia alguna en la información de las Solicitantes que hubiese ameritado requerir información o explicaciones adicionales sobre el comportamiento de los precios y los costos de la rama de producción nacional.

428. Adicionalmente, la Secretaría considera que el crecimiento de las importaciones objeto de investigación en el mercado nacional está asociado a las condiciones de *dumping* en que estas ingresaron y sus crecientes niveles de subvaloración. Al respecto, se observó que en el periodo 2 con una subvaloración de 5% en relación al precio nacional, las importaciones originarias de China presentaron un aumento absoluto de 41.7 miles de toneladas, mientras que en el periodo investigado con una subvaloración del 16%, las importaciones investigadas se incrementaron en volumen significativamente mayor equivalente a 65.3 miles de toneladas.

429. Con base en los resultados descritos en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que durante el periodo analizado, las importaciones del producto investigado registraron niveles de subvaloración crecientes respecto del precio nacional y de otras fuentes de abastecimiento, que están asociados con la práctica de discriminación de precios en que incurrieron, conforme al punto 362 de la presente Resolución. Además, el bajo nivel de precios de las importaciones del producto investigado respecto del precio nacional está asociado con sus volúmenes crecientes y su mayor participación en el mercado nacional, en detrimento de la rama de producción nacional.

6. Efectos sobre la rama de producción nacional

430. Con fundamento en los artículos 3.1, 3.2 y 3.4 del Acuerdo *Antidumping*; 41, fracción III de la LCE; y 64, fracción III del RLCE, la Secretaría evaluó los efectos de las importaciones objeto de investigación, sobre los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional del producto similar.

431. En la etapa de inicio de la investigación, APM e Indorama argumentaron que el incremento de las importaciones en condiciones de discriminación de precios ha tenido crecimientos abrumadores, tanto en términos absolutos como relativos, y como resultado de esta situación, ha habido una sustitución del producto nacional por el producto objeto de investigación, y las ventas al mercado interno han disminuido, lo que ha generado un impacto negativo en la oferta, que se ha reflejado en un estancamiento del crecimiento de la producción que la industria nacional destinada al mercado interno en el periodo investigado. Con respecto al comportamiento de las ventas, precisaron que clientes importantes de la producción nacional que adquirieron mercancía nacional e importada incrementaron sus compras de mercancía investigada por un motivo de precios.

432. Conforme a los puntos 202 a 205 de la Resolución de Inicio, la Secretaría evaluó los argumentos expuestos por APM e Indorama, para lo cual consideró la siguiente información:

a. Datos de APM e Indorama relativos a los indicadores económicos y financieros. En lo referente al análisis de los beneficios operativos presentaron sus estados financieros dictaminados y de carácter interno (para el periodo semestral), y estados de costos, ventas y utilidades de la mercancía similar destinada al mercado interno, correspondientes al producto similar de fabricación nacional para el periodo analizado. Adicionalmente, consideró las proyecciones de dichos indicadores proporcionados por las Solicitantes para el periodo julio de 2023 a junio de 2024, las cuales fueron acompañadas de la metodología utilizada para su cálculo.

b. APM señaló que una parte de producción de la mercancía similar se realizó mediante el encargo a otra entidad, bajo un contrato de maquila, por lo que presentó estados de costos, ventas y utilidades para dicha producción, correspondientes a los periodos julio de 2020 a junio de 2021, julio de 2021 a junio de 2022 y julio de 2022 a junio de 2023.

c. En relación con las variables financieras de rendimiento sobre la inversión en activos (ROA por las siglas en inglés de *Return on Assets*), flujo de efectivo y capacidad de reunir capital, de conformidad con los artículos 3.6 del Acuerdo *Antidumping* y 66 del RLCE, se evaluaron a partir de los estados financieros dictaminados o internos de APM e Indorama, que consideran la producción del grupo o gama más restringido de productos que incluyen a la mercancía similar.

d. La Secretaría actualizó la información financiera proporcionada por las empresas de la industria nacional de resina de PET a fin de hacer comparables sus cifras, mediante el método de cambios en el nivel general de precios, utilizando el INPC, que determina el INEGI.

433. De acuerdo con la información anterior y los puntos 206 a 234 de la Resolución de Inicio, la Secretaría analizó los efectos reales y potenciales sobre los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional. Conforme al punto 253 de dicha Resolución, la Secretaría determinó que las importaciones de resina de PET originarias de China, se efectuaron en presuntas condiciones de discriminación de precios y causaron daño a la rama de producción nacional del producto similar.

434. Para la etapa preliminar de la investigación, y como resultado del análisis de los argumentos y medios de prueba presentados por las productoras nacionales y las empresas importadoras y exportadoras, señaladas en los puntos 502 a 612 de la Resolución Preliminar, la Secretaría determinó que las importaciones de resina de PET originarias de China, se efectuaron en condiciones de discriminación de precios y causaron daño material a la rama de producción nacional del producto similar.

435. En la etapa final de la investigación, Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana, Manantiales la Asunción, Hailun, Xingtai, Xingye, Xingyu y Tricon Dry cuestionaron el inicio de la investigación y la determinación de la Secretaría en la Resolución Preliminar conforme a lo siguiente:

a. Indicaron que los supuestos de daño material y amenaza de daño no pueden ser analizados de forma conjunta, pues se trata de escenarios diferentes conforme a lo señalado en los artículos correspondientes de la LCE y del Acuerdo *Antidumping*. Al respecto, señalaron que la Resolución Preliminar es ilegal puesto que no define con claridad si la investigación es por daño material o por amenaza de daño lo que las deja en estado de indefensión al no poder realizar argumentos de defensa específicos.

b. No se puede tener un daño material y una amenaza de daño al mismo tiempo sobre un mismo producto y con un mismo periodo de análisis, el hecho de que ya exista el daño material implica que no existe una amenaza de daño, ya que esa amenaza inminente ya fue concretada. Sin embargo, la presente investigación pretende ser tanto para daño material como para amenaza de daño.

c. En la Resolución Preliminar, la Secretaría utilizó criterios que aplican a la amenaza de daño y, por otro lado, omitió analizar otros que sí resultaban relevantes o idóneos para determinar el daño material. Los criterios legales para determinar una amenaza de daño y un daño material son incompatibles, pues la amenaza de daño necesariamente no puede aludir un daño ya realizado, mientras que el daño material debe recopilar afectaciones reales y comprobables.

436. La Secretaría considera que los señalamientos de las empresas importadoras y exportadoras carecen de sustento. No existe ilegalidad o incumplimiento de la normatividad en la materia por parte de la Secretaría en las Resoluciones de Inicio y Preliminar, en virtud de lo siguiente:

a. En la Resolución de Inicio, de acuerdo con los artículos 3.1, 3.2, 3.4 y 3.7 del Acuerdo *Antidumping*; 41, fracción III y 42 de la LCE; y 64, fracción III y 68 del RLCE, la Secretaría analizó los efectos reales y potenciales (proyecciones) sobre los indicadores económicos y financieros a partir de los argumentos y medios de prueba que proporcionaron las Solicitantes, y como resultado del análisis realizado, concluyó inicialmente que existían elementos suficientes de que, durante el periodo investigado, las importaciones de resina de PET originarias de China se efectuaron en presuntas condiciones de discriminación de precios y causaron daño a la rama de producción nacional del producto similar.

b. La definición prevista en el artículo 3 del Acuerdo *Antidumping* y su correspondiente nota 9 al pie de página, indica claramente que se entenderá por "daño", salvo indicación en contrario, un daño importante causado a una rama de producción nacional, una amenaza de daño importante a una rama de producción nacional o un retraso importante en la creación de esta rama de producción. En este sentido, la determinación de daño en la etapa de inicio, se refiere al concepto de daño en el sentido general y no al concepto de daño importante, lo cual está de conformidad con la normatividad.

c. Es incorrecto que la Resolución Preliminar no haya definido con claridad si la investigación se enfocaba en daño material o en amenaza de daño, puesto que en los puntos 610, 612 y 613 de dicha Resolución se establece claramente que se trata de daño material.

d. La afirmación de las importadoras y exportadoras relativa a que los supuestos de daño material y amenaza de daño no pueden analizarse de forma conjunta plantea un problema lógico. En principio, para poder determinar si una afectación debe considerarse como daño material o amenaza de daño, es necesario analizar los elementos que componen a ambos supuestos y sobre la base de ese análisis, se determina cuál es la modalidad de daño aplicable, por lo que, contrario a lo que esas empresas señalan, para poder definir cuál es el tipo de afectación que se genera, es necesario analizarlos de forma conjunta. De hecho, el planteamiento de esas empresas implica que, previamente a realizar el análisis, la autoridad investigadora tendría que saber cuál es el tipo de afectación que se genera, de forma que pudiera descartar a la modalidad de daño que no se está generando (insistimos, todo ello sin haber realizado el análisis). Para efectos prácticos, eso es imposible.

e. En apoyo a lo anterior, la Secretaría observa que de conformidad con el artículo 3.4 del Acuerdo *Antidumping*, la repercusión de las importaciones con *dumping* se realiza a través de analizar los factores que ahí se establecen. Al hablar de la "repercusión", ese artículo se refiere a cualquiera de las modalidades de daño previstas en la nota 9 al pie de página del mencionado Acuerdo (daño importante, amenaza de daño importante y retraso importante en la creación de una rama de la producción nacional). Por lo tanto, al analizar esos factores, una autoridad investigadora está analizando aspectos comunes a los 3 tipos de daño previstos en el Acuerdo *Antidumping*. Evidentemente, eso implica que, contrariamente a lo que señalan las importadoras y las exportadoras, ese análisis contiene aspectos relativos al daño material y a la amenaza de daño material. Lejos de prohibirlo, el propio Acuerdo *Antidumping* obliga a examinar aspectos comunes al daño material y a la amenaza de daño material. Sirve de sustento lo determinado por el Grupo Especial de la OMC, en el caso Egipto – Medidas antidumping definitivas aplicadas a las barras de refuerzo de acero procedentes de Turquía (Documento WT/DS211/R), en el cual se determinó lo siguiente:

> 7.92 Esta conclusión basada en la lógica está apoyada explícitamente por el texto del Acuerdo Antidumping. En particular, el título del artículo 3, "Determinación de la existencia de daño", tiene una nota 9 que dispone:
>
> > "En el presente Acuerdo se entenderá por 'daño', salvo indicación en contrario, un daño importante causado a una rama de producción nacional, una amenaza de daño importante a una rama de producción nacional o un retraso importante en la creación de esta rama de producción, y dicho término deberá interpretarse de conformidad con las disposiciones del presente artículo." (sin cursivas en el original).
>
> En otras palabras, cuando el término "daño" aparece en el Acuerdo Antidumping sin calificación, abarca todas las formas de daño -el daño importante efectivo o la amenaza de daño importante- así como el retraso importante en el establecimiento de una rama de producción.
>
> 7.93 Al aplicar esta definición al párrafo 1 del artículo 3, resulta claro que toda investigación de daño, ya se trate de daño importante efectivo, amenaza de daño o retraso importante "comprenderá un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones objeto de dumping y del efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno y b) de la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de esos productos" (sin cursivas en el original). Por otro lado, es el párrafo 4 del artículo 3 el que rige "el examen de la repercusión de las importaciones objeto de dumping sobre la rama de producción nacional". En resumen, por lo tanto, los factores del párrafo 4 del artículo 3 deben examinarse en cada investigación, independientemente de la manifestación o forma particular de daño que sea objeto de una investigación determinada.

f. De forma congruente con lo anterior, no hay disposición alguna en la normatividad que indique que las figuras del daño material y amenaza de daño material, sean excluyentes, o que su análisis no pueda realizarse de manera simultánea.

g. Nada en la normatividad impide a la Secretaría iniciar una investigación bajo el concepto de daño (en general), para luego determinar cuál es la modalidad específica de daño que se generó. De conformidad con el informe definitivo del Grupo Especial de la OMC, encargado de la controversia *México – Aceite de oliva* (disponible en https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(@Symbol=%20wt/ds341/r* %20not%20rw*)&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#), al iniciar la investigación correspondiente bajo la modalidad de daño en general, para después determinar cuál era el tipo de daño específico causado a los productores nacionales, la Secretaría había actuado con prudencia y cautela, lo que indicaba la existencia de moderación de su parte (la Secretaría es consciente de que esta controversia trataba de la materia de antisubvenciones y no de *antidumping*; no obstante, las disposiciones de los Acuerdos de la OMC que regulan las modalidades de daño son prácticamente iguales, por lo que la determinación del Grupo Especial referida tiene plena aplicación a este procedimiento):

> 7.78 **…** La Secretaría de Economía llegó a la conclusión de que lo más adecuado era iniciar la investigación bajo el concepto de daño en general para luego, durante el curso de la misma, determinar cuál era el tipo de daño específicamente causado a la rama de producción nacional por las importaciones objeto de subvención. En consecuencia, la Secretaría de Economía inició la investigación basándose en el concepto de "daño" en sentido amplio, como se define en la nota 45 del Acuerdo SMC.

> 7.80 En resumen, constatamos que ninguna de las razones que aducen las Comunidades Europeas demuestra una falta de la debida moderación por parte de la Secretaría de Economía. Por el contrario, teniendo en cuenta nuestro examen de los hechos que se nos han sometido, la Secretaría de Economía parece haber procedido con prudencia y cautela, lo que indica la existencia, y no la falta, de automoderación.

h. Se aclara que, en el inicio de la investigación, la Secretaría realizó un análisis completo de los efectos reales y potenciales de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional de conformidad con los artículos 3.1, 3.2, 3.4 y 3.7 del Acuerdo *Antidumping*; 41, fracción III y 42 de la LCE; y 64, fracción III y 68 del RLCE. De tal manera, resulta errónea la interpretación de las partes, respecto a que no es posible analizar de manera conjunta las figuras de daño material y amenaza de daño, y que la Secretaría haya omitido analizar factores relevantes o idóneos para determinar el daño material, toda vez que dichos factores fueron debidamente analizados en la Resolución Preliminar, en específico en los puntos 502 a 603 de dicha Resolución.

i. En ningún momento de la investigación, la Secretaría ha señalado o pretendido que las figuras de daño material y amenaza de daño no sean escenarios diferentes, de tal manera que tal cuestionamiento de las partes es infundado, situación que así lo sustenta las conclusiones emitidas en cada una de las etapas de la investigación, descritas en los puntos 253 de la Resolución de Inicio y 612 de la Resolución Preliminar.

j. La Secretaría coincide con las partes en que el análisis de daño se realiza efectivamente sobre un mismo producto que es el producto nacional similar de resina de PET. En cuanto a los señalamientos sobre el análisis de un mismo periodo, la Secretaría considera que las partes están confundidas o realizan una interpretación incompleta de la Resolución de Inicio, pues en el punto 127 se indicó claramente que "la Secretaría consideró datos correspondientes a los periodos julio de 2020-junio de 2021, julio de 2021-junio de 2022 y julio de 2022-junio de 2023, que constituyen el periodo analizado e incluyen el investigado para el análisis de discriminación de precios, así como las proyecciones del periodo posterior al investigado julio de 2023 a junio de 2024".

k. Es falso que las partes estuvieran en una situación de indefensión al no poder realizar argumentos de defensa específicos, pues la información que obra en el expediente administrativo siempre estuvo a su disponibilidad a lo largo del presente procedimiento, para la elaboración de sus argumentos sobre el análisis efectuado por la Secretaría sin restricción alguna. Si no lo hicieron no es atribuible al análisis realizado, sino a la omisión de las propias importadoras y exportadoras interesadas.

437. En cuanto a los efectos de las importaciones y sus precios en los indicadores de la rama de producción nacional, Hailun, Xingtai, Xingye, Xingyu y Tricon Dry indicaron que la determinación de daño material a la que llegó la Secretaría carece de un análisis de causalidad que evidencie el efecto de las importaciones investigadas sobre el desempeño de los indicadores económicos de la industria nacional de resina de PET. Al respecto, argumentaron lo siguiente:

a. Los datos indicados en la Resolución Preliminar no reflejan daño a la rama de producción nacional en el periodo analizado, pues a partir de una tabla que proporcionaron, señalaron que algunos indicadores mostraron comportamiento positivo (PNOMI, ventas e ingresos en el mercado interno, empleo y salarios), contra los precios de las importaciones investigadas y de otros orígenes.

b. La rama de producción nacional no está exportando, sino que desea mantener su producto en México; se enriquece de vender la mercancía similar en México; no exporta porque de hecho está vendiendo más en México, es decir, no ha perdido ingresos por sus ventas y de hecho los aumentó en más de un tercio; el empleo y los salarios aumentaron porque necesita producir más para México y es un síntoma de buena salud empresarial; aumentó en más de la mitad el precio de venta de la mercancía similar y los ingresos en más de 35%; las importaciones chinas se encarecieron en el periodo analizado, por lo que su baja en el periodo investigado no refleja el comportamiento y su posible influencia en el mercado nacional; las importaciones chinas compiten casi en igualdad de condiciones con las nacionales.

c. Si bien, la rama de producción nacional enfrentó una ligera contracción durante el periodo investigado, si se toma el comportamiento del periodo analizado, necesariamente se debe concluir que no existe un daño material.

438. Por su parte, APM e Indorama indicaron que las importadoras y exportadoras no presentaron pruebas que desvirtúen el daño a la industria nacional. Al respecto, reiteraron que existen elementos suficientes para sustentar que las importaciones de resina de PET originarias de China, en condiciones de discriminación de precios, causaron daño a la rama de producción nacional, ya que provocaron afectaciones en la producción nacional y la orientada al mercado interno, las ventas totales, ventas al mercado interno, así como en inventarios y productividad, durante el periodo analizado.

439. La Secretaría considera que los señalamientos de las exportadoras carecen de sustento, de acuerdo con lo siguiente:

a. En la Resolución Preliminar se señaló claramente qué indicadores mostraban un comportamiento negativo o desfavorable asociado al aumento de las importaciones a precios en condiciones de *dumping* y subvaloración, frente a los que mostraban un comportamiento positivo, cubriendo el análisis de los indicadores, de conformidad con la legislación en la materia.

b. El comportamiento positivo o favorable de ciertos indicadores de la rama de producción nacional durante el periodo analizado, no desvirtúa la evidencia que obra en el expediente administrativo de una situación de afectación en indicadores relevantes de la rama de producción nacional, lo cual se explica por el aumento de las importaciones en condiciones de *dumping* y subvaloración. Al respecto, es relevante señalar que el artículo 3.4 del Acuerdo *Antidumping* establece claramente que la enumeración de los indicadores de daño "**…**no es exhaustiva, y ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva.".

c. Adicionalmente, los señalamientos de que algunos indicadores se comportaron de manera positiva no desvirtúan la determinación de la existencia de daño material a la rama de producción nacional causada por el aumento de las importaciones investigadas en condiciones de *dumping* a lo largo del periodo analizado, dada la disminución de indicadores económicos y financieros relevantes, principalmente en el periodo investigado: producción nacional (-16%), PNOMI (-9%), participación de mercado (-6.8 puntos porcentuales), ventas al mercado interno (-7%), utilización de la capacidad instalada (-15 puntos porcentuales), productividad (-16%), empleo (-1%), inventarios (33%), resultados operativos (-47.7%), ingresos por ventas (-9.3%) y margen operativo (-2.7 puntos porcentuales).

440. En virtud de lo señalado en el punto anterior, la Secretaría confirmó el análisis de los indicadores económicos y financieros realizado en la etapa previa. Asimismo, en la presente etapa de la investigación, se profundiza en el análisis de aquellos aspectos e indicadores que sustentan el daño a la rama de producción nacional causado por las importaciones originarias de China realizadas en condiciones de *dumping* y subvaloración.

441. De acuerdo con lo anterior, la Secretaría observó que el mercado nacional de resina de PET, medido a través del CNA, aumentó 23% en el periodo 2 y registró una caída de 1% en el periodo investigado, mostrando un crecimiento de 22% en el periodo analizado.

442. En este contexto del comportamiento del CNA, la producción de la rama de producción nacional tuvo una caída de 7% en el periodo analizado, mostró un crecimiento de 11% en el periodo 2 y un descenso de 16% en el periodo investigado. Por su parte, la PNOMI tuvo un incremento de 21% en el periodo 2 y una caída de 9% en el periodo investigado, mientras que en el periodo analizado tuvo un crecimiento de 11%.

443. En términos del mercado nacional, la participación de la producción de la rama de producción nacional disminuyó su participación en el mercado interno. Efectivamente, la PNOMI disminuyó su contribución en el CNA en 8.1 puntos porcentuales durante el periodo analizado al pasar del 87.9% en el periodo 1 a 86.6% en el periodo 2 y 79.8% en el periodo investigado. Al respecto, la Secretaría observó que la mayor caída de la producción al mercado interno sucedió en el periodo investigado, pues esta fue de 6.8 puntos porcentuales, lo cual coincidió con el mayor crecimiento en términos absolutos de las importaciones investigadas con niveles de subvaloración crecientes, ya que en el periodo investigado con una subvaloración del 16%, las importaciones chinas se incrementaron en 65.3 miles de toneladas, lo cual es significativamente superior a lo observado en el periodo 2, pues con un nivel de subvaloración del 5% el aumento de las importaciones investigadas fue de 41.7 mil toneladas.

444. Por su parte, las ventas totales de la rama de producción nacional presentaron una caída de 8% en el periodo analizado, pues si bien aumentaron 9% en el periodo 2, disminuyeron 16% en el periodo investigado. Los componentes de las ventas totales mostraron el siguiente comportamiento durante el periodo analizado:

a. Las ventas internas aumentaron 18% en el periodo 2 y cayeron 7% en el periodo investigado, mientras que en el periodo analizado aumentaron en 9%.

b. Las exportaciones mostraron un comportamiento negativo en todo el periodo analizado, pues disminuyeron 16%, 5% y 54% en el periodo 2, periodo investigado y periodo analizado, respectivamente.

445. La Secretaría confirma que el desempeño que registraron las ventas totales se explica en gran medida por el comportamiento que tuvieron las ventas al mercado interno, las cuales representaron en promedio 79% de las ventas totales efectuadas en el periodo analizado. Asimismo, la Secretaría observó que la dependencia del mercado interno por parte de la rama de producción nacional aumentó en el periodo analizado, pues la contribución que las ventas al mercado nacional tuvieron en las ventas totales realizadas por la rama de producción nacional pasó del 72% en el periodo 1 al 78% en el periodo 2 y 86% en el periodo investigado.

446. Al respecto, la Secretaría no niega que la caída de las ventas destinadas al mercado de exportación tuvo un efecto en el comportamiento de las ventas totales. Sin embargo:

a. El aumento de la participación, y por ende dependencia en el mercado interno de la rama de producción nacional, ocurre en un contexto de aumento de las importaciones originarias de China en condiciones de *dumping* y subvaloración, que afectaron significativamente la participación de la PNOMI que tuvo una caída de 8.1 puntos porcentuales en el CNA en el periodo analizado, tal como ya se indicó en el punto 443 de la presente Resolución.

b. La Secretaría observó que el impacto del aumento de las importaciones investigadas fue claramente superior al de la caída de las exportaciones. Mientras que las importaciones chinas prácticamente se triplicaron en el periodo analizado con un aumento de 2.8 veces, la caída en términos absolutos de las exportaciones fue de 0.5 veces. Es decir, en términos absolutos, el impacto de las importaciones investigadas fue 4.6 veces superior a la caída de las ventas de exportación.

c. Adicionalmente, no obsta señalar que los indicadores de la PNOMI y ventas internas de la rama de producción nacional, aíslan el efecto de la caída de las exportaciones, pues son específicos para el mercado interno, a diferencia del indicador de ventas totales.

447. A partir de la información de ventas a clientes de la rama de producción nacional y del listado de importaciones del SIC-M correspondientes a las fracciones arancelarias por las que ingresa el producto objeto de investigación, la Secretaría observó lo siguiente:

a. En el periodo analizado 10 clientes de la rama de producción nacional redujeron sus compras nacionales en 42%, al tiempo que las adquisiciones de resina de PET originarias de China aumentaron en 349%.

b. En relación con las importaciones investigadas, las compras de dichos clientes aumentaron su participación del 43% en el periodo 1 a 48% en el periodo investigado, lo que significó en promedio el 45% del total importado en el periodo analizado.

c. Los precios de las compras del producto investigado de dichos clientes presentaron niveles de subvaloración crecientes con respecto al precio de compra nacional, pues si bien no se registró subvaloración en el periodo 1, en el periodo 2 y el periodo investigado se ubicaron por debajo en 20% y 22%, respectivamente.

d. Lo anterior muestra que los clientes de la rama de producción nacional sustituyeron sus compras del producto nacional a favor del producto investigado en condiciones de *dumping*, con márgenes significativos de subvaloración respecto al precio nacional en el periodo analizado.

448. Por lo que se refiere al empleo de la rama de producción nacional, la Secretaría observó que aumentó 3% en el periodo analizado, dado que se incrementó 4% en el periodo 2 y cayó 1% en el periodo investigado. Por su parte, la masa salarial presentó un incremento de 22% en el periodo analizado al tener crecimientos de 10% y 11% en el periodo 2 y en el periodo investigado, respectivamente.

449. El comportamiento de la producción y del empleo se reflejó en una caída de la productividad (expresada como el cociente de estos indicadores) de 10% en el periodo analizado, ello como resultado de un aumento de 7% en el periodo 2 y una caída de 16% en el periodo investigado.

450. Los inventarios al final de periodo de la rama de producción nacional aumentaron 63% en el periodo analizado y tuvieron crecimientos de 22% y 33% en el periodo 2 y en el periodo investigado, respectivamente. Lo anterior, considerando que la proporción de los inventarios en las ventas totales se incrementaron en tres puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 4% en el periodo 1 a 7% en el periodo investigado.

451. Las productoras nacionales presentaron cifras de capacidad instalada de sus plantas de producción de resina de PET. En el caso de APM, señaló que calculó la capacidad considerando la capacidad diaria de producción, lo cual se trasladó a los días por mes y año, obteniendo de esa forma las toneladas anuales. Indorama reportó la capacidad nominal diaria elevada al año. Para sustentar lo anterior, APM e Indorama presentaron la metodología de cálculo correspondiente. A partir de dicha información, la Secretaría observó que la capacidad instalada de la rama de producción nacional de resina de PET se mantuvo constante durante el periodo analizado. No obstante, la utilización de esta disminuyó 6 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 81% en el periodo 1 a 90% en el periodo 2 y 75% en el periodo investigado.

452. Para analizar los indicadores financieros de la rama de producción nacional APM e Indorama presentaron sus estados de costos, ventas y utilidades de la mercancía similar destinada al mercado interno del periodo analizado, así como los estados de costos, ventas y utilidades a nivel unitario correspondientes al mercado interno, también para el periodo analizado. Tal como se señaló en el punto 544 de la Resolución Preliminar, la empresa APM indicó que una parte de su producción de la mercancía similar se realizó mediante el encargo a otra entidad (bajo un contrato de maquila o manufactura), por lo que presentó estados de costos, ventas y utilidades para dicha producción correspondientes al periodo analizado. La información financiera histórica de APM e Indorama del periodo analizado fue actualizada mediante el método de cambios en el nivel general de precios con base en el INPC del INEGI.

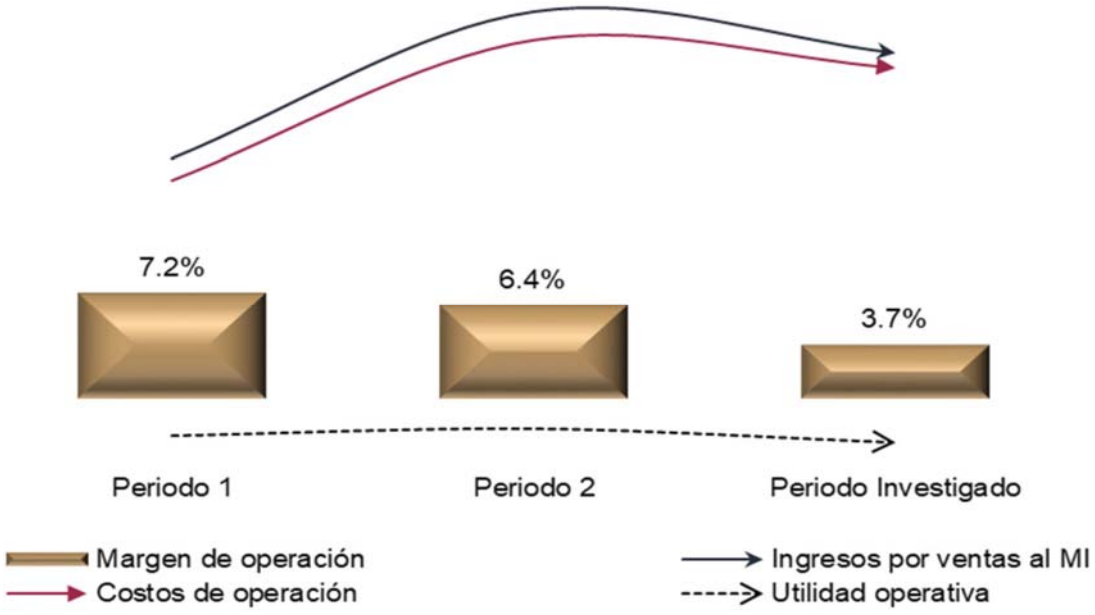
453. De acuerdo con lo anterior, como resultado del comportamiento de los volúmenes de venta destinados al mercado interno y los precios de la rama de producción nacional de la mercancía similar, la Secretaría observó que los ingresos por ventas al mercado interno registraron un crecimiento de 49% en el periodo 2 y una disminución de 9.3% en el periodo investigado, lo que significó un incremento en los ingresos por ventas de 35% en el periodo analizado.

454. Los costos de operación (entendiendo estos como la suma de los costos de venta más los gastos de operación) registraron un incremento de 50.4% en el periodo 2, mientras que para el periodo investigado disminuyeron 6.7%, por lo que aumentaron 40% en el periodo analizado.

455. A partir del comportamiento de los ingresos por ventas y de los costos de operación de la mercancía similar, la Secretaría observó un aumento en la utilidad operativa de 32% en el periodo 2 respecto al periodo 1, mientras que en el periodo investigado los resultados operativos disminuyeron 47.7%, por lo que se observó una baja en los resultados operativos de 31% en el periodo analizado.

456. El margen operativo de la rama de producción nacional representó 7.2% en el periodo 1 y 6.4% en el periodo 2, mientras que en el periodo investigado representó 3.7%; disminuyendo 2.7 puntos porcentuales en el periodo investigado y 3.5 puntos porcentuales durante el periodo analizado. A continuación, se presenta una gráfica que muestra la evolución de los resultados operativos de las productoras nacionales:

Resultados operativos históricos en el mercado interno de APM e Indorama



Fuente: Elaboración de la Secretaría usando información financiera de la rama de producción nacional.

457. Respecto al comportamiento de los resultados operativos (utilidades), señalado en el punto 558 de la Resolución Preliminar, en el que la Secretaría observó la valuación de los inventarios iniciales de la mercancía terminada (los cuales no coincidían con el valor de los inventarios finales de los periodos previos), las Solicitantes aclararon que se debe al prorrateo aplicado para determinar los inventarios a cada mercado (interno o de exportación), ya que contablemente no se realiza la separación por mercado de los inventarios. Al respecto, la Secretaría revisó los inventarios totales y los ponderadores empleados a cada mercado y los consideró razonables, puesto que el valor del inventario final de la mercancía terminada representa en promedio el 6% del costo de producción en el periodo analizado, mientras que en volumen representa el 5% del volumen de producción en dicho periodo. Es decir, existe consistencia entre el valor y volumen del inventario terminado respecto a su costo y volumen de producción, respectivamente.

458. De acuerdo a lo anterior, las empresas importadoras Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana y Manantiales la Asunción argumentaron que la Secretaría observó que los resultados operativos se explican principalmente por la valuación de los inventarios, los cuales incrementaron su valor de manera desproporcionada a su volumen, por lo que las supuestas afectaciones sobre la caída de las utilidades de las productoras no tienen una evidencia comprobable de daño.

459. Por su parte, APM e Indorama indicaron que evidentemente, los resultados operativos no dependen exclusivamente de los inventarios y no existe una inconsistencia entre la información, como se puede desprender de la propia Resolución de Inicio, pues a pesar de que las importadoras no logren verlo, esto es porque el punto 217 de la Resolución de Inicio hace referencia al incremento del 63% del volumen de inventarios totales señalado en el punto 211, mientras que el crecimiento del valor de los inventarios de 1.62 veces corresponde a los inventarios en un escenario para el mercado interno.

460. Al respecto, y de acuerdo con los puntos 217 de la Resolución de Inicio y 561 de la Resolución Preliminar, la Secretaría consideró improcedentes los argumentos de las importadoras Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana y Manantiales la Asunción, pues tal como lo señalan las Solicitantes, los inventarios son solo parte de los resultados operativos. Sin embargo, los ingresos por ventas y el costo de producción determinan los resultados operativos de las empresas. En este sentido, la Secretaría observó que el valor de los inventarios finales solo representó en promedio el 6% del costo de producción de las productoras durante el periodo analizado, por lo que el valor de los inventarios finales no determina esencialmente los resultados de operación de la industria nacional, pues en esencia el 94% de lo que se produce se vende.

461. Conforme al punto 544 de la Resolución Preliminar, APM produjo parte de la mercancía similar mediante encargo a otra entidad (maquilador). En el inicio de la investigación antidumping, la Secretaría previno a APM para que aclarara algunas condiciones del contrato respectivo y sobre la información para la determinación de los ingresos, costos y comisiones pagadas a su proveedor del servicio. No obstante, se limitó a mencionar que en el periodo analizado no aplica ninguna situación especial.

462. Tal como se indicó en el punto 563 de la Resolución Preliminar, APM señaló que aplica los costos de producción dependiendo de cada mercado (exportación o mercado interno) de acuerdo con las condiciones propias de cada uno. Ahora bien, la Secretaría requirió los costos unitarios de APM para determinar que los costos de producción sean los mismos, independientemente del mercado al que se destina e independiente al origen de la producción maquiladora o producción propia de la mercancía similar, excepto los gastos operativos, que sí pueden ser diferentes, principalmente por los gastos de venta. En ese sentido, se observó que los costos de producción para cada mercado son iguales debido a que para su determinación aplican un prorrateo. No obstante, la producción propia y la maquila en los costos unitarios muestran una diferencia aproximada en promedio de 5%, que pudo referirse al servicio de maquila.

463. En la etapa final de la investigación y en respuesta al requerimiento señalado en el punto 34 de la presente Resolución, APM presentó el detalle de sus costos y gastos por planta y señaló que, en efecto, la diferencia básicamente se deriva del servicio de maquila, y dicho costo se presentó como un costo fijo en los dos primeros periodos, y en el último periodo como un gasto indirecto de fabricación. La Secretaría revisó la información de costos unitarios presentada por APM y consideró razonable la diferencia que puede existir entre los costos de cada planta productiva.

464. Con base en el estado de costos y gastos unitarios de la rama de producción nacional, la Secretaría observó que los costos de operación a nivel unitario registraron un incremento de 33.4% en el periodo 2, mientras que en el periodo investigado, se observó un crecimiento de 2.8%, lo que implica un crecimiento en el periodo analizado de 37.1%. A su vez, los precios nacionales implícitos en moneda nacional (pesos reales, incluyendo la inflación, por Kg) crecieron 26.3% en el periodo 2, pero disminuyeron 2.1% en el periodo investigado, de tal modo que crecieron 23.6% durante el periodo analizado. En este sentido, la Secretaría observó que los precios promedio nacionales crecieron en menor medida que los costos operativos de la industria nacional durante el periodo analizado.

465. De acuerdo con el punto 565 de la Resolución Preliminar, las importadoras Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana y Manantiales la Asunción argumentaron que el incremento de los precios de los insumos parece estar asociado a la inversión que realizó APM en la planta de Corpus Christi Polymers LLC., en los Estados Unidos, la cual alargó su periodo de pre-construcción durante la pandemia y que ha enfrentado diversos problemas asociados supuestamente con los costos del proyecto al punto de anunciar una pausa en su construcción en 2023. Esto es particularmente relevante, pues Indorama también es coinversor en dicha empresa.

466. Al respecto, las Solicitantes señalaron que las importadoras asumen sin fundamento, causas y resultados de un proyecto en Corpus Christi Polymers LLC., que no tiene que ver con las entidades mexicanas que son las productoras en esta investigación. Señalaron que las importadoras omiten hacer el intento de explicar de qué modo los costos de un proyecto de inversión de una planta en construcción que se

localiza en otro país se pudieran haber registrado en el estado de costos, ventas y utilidades correspondiente al mercado interno de APM. Dicho estado financiero es la fuente de información para obtener los costos y precios de la mercancía similar y no es posible incorporar los costos que tendenciosamente sugieren las importadoras.

467. Por su parte, la Secretaría consideró que no existe relación alguna entre la inversión realizada por el corporativo Alpek, S.A.B. de C.V., y subsidiarias en la planta de Corpus Christi Polymers LLC., en los Estados Unidos, ya que la entidad que habría realizado esa inversión no es la productora APM, y tal como lo señalaron las productoras nacionales, los costos o gastos de dicha inversión no tienen relación con el estado de costos, ventas y utilidades de la mercancía similar. En todo caso, cualquier efecto contable estaría cuantificado y capitalizado en los estados financieros de la empresa matriz.

468. Para la etapa final de la investigación, Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana y Manantiales la Asunción reiteraron durante la audiencia pública y en sus escritos de alegatos y comentarios sobre los hechos esenciales, que la Secretaría desechó varios de sus argumentos e interpretó erróneamente los mismos, en particular sobre lo siguiente:

a. Existe un incremento de los costos de los insumos en la región elevando así el costo de producción de las sociedades mexicanas, las cuales adquieren insumos de sus empresas relacionadas en los Estados Unidos, por lo que la inversión en Corpus Christi y las posteriores pausas de la misma generaron distorsiones relevantes en el suministro de insumos a la subsidiaria mexicana derivado de su importante integración vertical. Presentaron diversos argumentos con información financiera relativa a Alpek, S.A.B. de C.V., al cuarto trimestre de 2022, que se envía a la Bolsa Mexicana de Valores. Asimismo, señalaron que Alpek, S.A.B. de C.V., reconoce que la adquisición de Corpus Christi en 2018 conllevaba riesgos que podrían tener un impacto material adverso sobre el negocio, la situación financiera, los resultados operativos y sus perspectivas de negocio.

b. Por lo anterior, se desprende que existe una relación de proveeduría pendiente con la planta de Corpus Christi, ya que Alpek, S.A.B. de C.V. contaba con derechos de suministro sobre la misma e invirtió cientos de millones de dólares.

c. Que la supuesta diferencia de precios entre el precio nacional y la mercancía investigada se debe a que las productoras nacionales incrementaron sus precios incluso cuando los costos bajaron.

d. Los ingresos por ventas crecieron 35% ante una reducción en los precios de los insumos e incremento en el precio del producto final.

469. Respecto a los señalamientos y medios de prueba presentados por las importadoras, la Secretaría considera que no tienen sustento en virtud de lo siguiente:

a. Las importadoras pretenden que las inversiones de la compañía matriz Alpek, S.A.B. de C.V., tienen un impacto directo en el precio de los insumos para las productoras nacionales, e incluso que los riesgos asumidos por el corporativo impactan materialmente el negocio de las subsidiarias. La Secretaría sostiene que esta situación solo impacta directamente a la empresa controladora y a sus resultados de operación, pues esta empresa es la que realizó la inversión. No se observa de qué forma podría haberse trasladado ese impacto de forma directa a las productoras nacionales, y las importadoras no lo han explicado.

b. Las empresas importadoras señalan que existe un incremento en el precio de los insumos de la región. Sin embargo, también indican que las Solicitantes incrementaron sus precios a pesar de que sus costos bajaron. En efecto, el costo de producción, que se integra principalmente por la materia prima, disminuyó en el periodo investigado 6.7%, periodo que se encuentra contenido en gran parte en los estados financieros del año 2022 de la empresa controladora Alpek, S.A.B. de C.V. Es decir, existe una clara contradicción en lo señalado por las importadoras, pues por un lado sostienen que los costos de las sociedades mexicanas crecieron en la región y que aumentaron debido a su integración vertical, y por el otro, también manifiestan que los costos bajaron en el periodo investigado.

c. Finalmente, no son procedentes los argumentos de las importadoras sobre la evolución de los costos de los insumos de las productoras nacionales, porque la Secretaría no evaluó una contención de precios, sino si existe una competencia desleal de precios por parte de las importaciones y si afectan directamente, en la forma de subvaloración, a los precios nacionales, situaciones que se comprobaron en este procedimiento administrativo.

470. En relación con las variables financieras de ROA, flujo de efectivo y capacidad de reunir capital, se evaluaron a partir de los estados financieros dictaminados o internos de APM e Indorama, que consideran la producción del grupo o gama más restringido de productos que incluyen a la mercancía similar, de conformidad con los artículos 3.6 del Acuerdo *Antidumping* y 66 del RLCE.

471. Respecto al ROA de la rama de producción nacional de resina de PET, calculado a nivel operativo, fue positivo de 2020 a 2022. Sin embargo, mostró una baja en el periodo enero a junio de 2023, tal como se detalla a continuación:

Rentabilidad de las inversiones

Índice	2020	2021	2022	Ene - Jun 2022	Ene - Jun 2023
ROA	3.50%	9.63%	5.28%	6.73%	0.22%

Fuente: Cálculo de la Secretaría usando estados financieros de las empresas productoras nacionales.

472. Como se indicó en punto 569 de la Resolución Preliminar, las empresas importadoras Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana y Manantiales la Asunción, argumentaron que los indicadores de ROA, la capacidad de reunir capital por parte de la industria nacional y las variables financieras, muestran un comportamiento aceptable, que la propia Secretaría reconoció en el punto 224 de la Resolución de Inicio, lo que claramente contribuye a negar que la industria esté sufriendo un daño.

473. Al respecto, las Solicitantes señalaron que las empresas importadoras realizan una observación parcial, pues el análisis para la determinación del daño o amenaza de daño a una industria nacional versa sobre un análisis integral de todos los indicadores económicos y financieros relevantes de la rama de producción nacional y no solo sobre algunos de estos.

474. Conforme al punto 571 de la Resolución Preliminar, la Secretaría consideró que el argumento de las importadoras es sesgado, pues el análisis de los indicadores financieros debe hacerse con toda la información correspondiente al producto similar y de la obtenida de los estados financieros en su conjunto. En particular, la Secretaría analizó los beneficios operativos mediante estados específicos de costos, ventas y utilidades de mercancía similar, donde se observa una afectación financiera. La Secretaría coincide con los argumentos de la rama de producción nacional sobre que la determinación o conclusión del daño se realiza mediante un análisis integral de indicadores económicos y financieros de la industria nacional.

475. A partir del estado de flujo de efectivo, incluido en los estados financieros dictaminados de las empresas integrantes de la rama de producción nacional de resina de PET, correspondientes a los años 2020, 2021 y 2022, así como del primer semestre de 2023, comparado con su similar del 2022, la Secretaría analizó el flujo de efectivo a nivel operativo y observó que fue positivo en los años 2020 a 2022, así como creciente en 96%, principalmente debido al incremento en la utilidad antes de impuestos. En el caso de la información financiera semestral, se observó una baja de 20% en el flujo de caja por la disminución de la utilidad antes de impuestos en el periodo enero a junio de 2023.

476. La capacidad de reunir capital de la rama de producción nacional se analiza a través del comportamiento de los índices de solvencia, liquidez, apalancamiento y deuda calculados con información de los estados financieros. A continuación, se muestra un resumen del comportamiento de estos indicadores durante el periodo analizado:

Razones financieras

Índice	2020	2021	2022	Ene - Jun 2022	Ene - Jun 2023
Razón de circulante (veces)	1.67	1.62	1.53	1.49	1.69
Prueba de ácido (veces)	1.31	1.20	1.05	1.09	1.20
Apalancamiento	130%	179%	200%	221%	158%
Deuda	57%	64%	67%	69%	61%

Fuente: Cálculo de la Secretaría usando estados financieros de las empresas productoras nacionales.

477. Conforme al cuadro anterior, la Secretaría observó que la razón de circulante es aceptable, ya que en general una relación entre los activos circulantes y los pasivos de corto plazo se considera adecuada si guarda una relación de 1 a 1 o superior. Por su parte, la prueba de ácido, es decir, el activo circulante menos el valor de los inventarios, en relación con el pasivo de corto plazo, también es aceptable.

478. Normalmente se considera que una proporción del pasivo total con respecto al capital contable o del pasivo total con respecto al activo total es manejable si representa la unidad o es inferior a la misma. En lo que se refiere al índice de apalancamiento, este refleja niveles superiores al 100% durante los años de 2020 a 2022, al igual que en el primer semestre de 2022 y de 2023, por lo que limita la capacidad para reunir capital de la rama de producción nacional, mientras que los niveles de deuda registran niveles manejables al encontrarse por debajo de la unidad.

479. En esta etapa de la investigación, Tricon Dry señaló que las proyecciones de las Solicitantes presentan errores graves que no han sido corregidos, pues se hicieron con base en un análisis de aranceles y fracciones arancelarias que utilizó información desactualizada. Esta deficiencia no solo compromete la precisión del análisis y distorsiona los resultados obtenidos, sino que también pone en entredicho las conclusiones que las Solicitantes plantean a partir de dichas proyecciones. Adicionalmente, indicó que la presente investigación *antidumping* es por el supuesto de daño material, no por amenaza de daño. Al respecto, la Secretaría aclara que, tal como se indicó en el punto 612 de la Resolución Preliminar, determinó que las importaciones de resina de PET originarias de China se efectuaron en condiciones de discriminación de precios y causaron daño material a la rama de la producción nacional del producto similar, conclusión que se confirma en el punto 503 de la presente Resolución.

480. A partir del análisis descrito en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría determinó que el incremento de las importaciones del producto objeto de investigación en condiciones de *dumping* y los bajos niveles de precios a los que concurrieron con significativos márgenes de subvaloración durante el periodo analizado, causaron una afectación en los indicadores relevantes de la rama de producción nacional fabricante del producto similar, en el periodo analizado, principalmente en el periodo investigado: producción nacional (-16%), PNOMI (-9%), participación de mercado (-6.8 puntos porcentuales), ventas al mercado interno (-7%), utilización de la capacidad instalada (-15 puntos porcentuales), productividad (-16%), empleo (-1%), inventarios (33%), resultados operativos (-47.7%), ingresos por ventas (-9.3%) y margen operativo (-2.7 puntos porcentuales).

481. En consecuencia, la Secretaría concluyó que la afectación de las variables descritas en el punto anterior, por la concurrencia de las importaciones investigadas, contribuyó a no permitir a la rama de producción nacional registrar un crecimiento, en un contexto de crecimiento del mercado durante el periodo analizado, en donde solo las importaciones originarias de China crecieron en términos absolutos y relativos a lo largo del periodo analizado en detrimento de la rama de producción nacional de resina de PET.

7. Otros factores de daño

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

483. Conforme el punto 243 de la Resolución de Inicio, APM e Indorama presentaron argumentos para sustentar que no hubo factores distintos de las importaciones en condiciones de *dumping* que hubiesen afectado o pudieran afectar el desempeño de los indicadores de la rama de producción nacional. De acuerdo con el análisis realizado en los puntos 244 a 251 de la referida Resolución, la Secretaría analizó el comportamiento del mercado interno durante el periodo analizado, así como los posibles efectos de las importaciones de otros países, el desempeño exportador de la rama de producción nacional, así como otros factores que pudieran ser pertinentes para explicar el desempeño de la rama de producción nacional. A partir de lo anterior, la Secretaría no identificó factores distintos de las importaciones originarias de China, en presuntas condiciones de discriminación de precios, que al mismo tiempo pudieran haber sido la causa de daño a la rama de producción nacional.

484. En la etapa previa de la investigación, las importadoras y exportadoras presentaron cuestionamientos sobre la existencia de factores diferentes de las importaciones originarias de China como causa del daño a la rama de producción nacional. De acuerdo con los puntos 582 a 602 de la Resolución Preliminar, la Secretaría analizó los argumentos y medios de prueba presentados por las empresas importadoras, exportadoras y Solicitantes, a partir de lo cual reiteró su determinación de que no identificó información que indicara la existencia de factores distintos a las importaciones de resina de PET originarias de China, en condiciones de discriminación de precios, que al mismo tiempo pudieran haber sido causa de daño material a la rama de producción nacional.

485. Para la etapa final de la investigación, Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana y Manantiales la Asunción, presentaron cuestionamientos sobre la incapacidad de abasto de las Solicitantes y el efecto en el mercado del PET reciclado sobre el mercado de resina 100% virgen. De manera particular presentaron los siguientes señalamientos:

a. La Secretaría no analizó la evidencia presentada sobre la incapacidad de las Solicitantes para atender el mercado nacional, no se pronunció y ni siquiera investigó las negativas de abasto, lo que constituye una omisión importante.

b. Presentaron pruebas de que la producción nacional les negó producto como consecuencia del evento de fuerza mayor consistente en la sequía en la zona de Altamira, Tamaulipas. Al respecto, indicaron que la Comisión Nacional del Agua, en adelante CONAGUA, y la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales prohibió el uso del agua de la laguna de Champayan debido a la sequía ocurrida en dicha zona, lo cual derivo en que las Solicitantes no pudieran atender las solicitudes de producto.

c. El crecimiento limitado de la PNOMI respecto de la producción no deriva de un desplazamiento causado por el precio de las importaciones investigadas, sino que este responde, entre otros factores, a los problemas de abastecimiento que presentaron las Solicitantes durante el periodo analizado e investigado.

d. Conforme al punto 594 de la Resolución Preliminar y partiendo de falsas interpretaciones, la Secretaría desechó erróneamente el argumento sobre el efecto que ha tenido en el mercado nacional el PET reciclado. Indicaron que están de acuerdo con la exclusión de la resina 100% reciclada de la investigación, pero que es necesario que se considere el efecto que las mezclas de resina reciclada generaban sobre el mercado de resina 100% virgen. Sin embargo, la Secretaría tergiversó el argumento de la importadora al afirmar que versaba sobre la resina de PET 100% reciclada. Indicaron que presentaron diversos argumentos tendientes a demostrar la presión competitiva que ejercen las mezclas del PET reciclado (rPET) sobre el mercado de resina virgen conforme a lo siguiente:

i. En la medida en que las botellas sean elaboradas por las propias empresas embotelladoras con un mayor porcentaje de rPET y no se adquieran las premezclas fabricadas por las Solicitantes, este segmento de su negocio se verá directamente afectado.

ii. Las importadoras, como muchas otras empresas, se han comprometido a integrar en sus botellas un mayor porcentaje rPET, por lo que, a mayor compra de resina de rPET, menor será la compra de PET virgen. Para acreditar lo anterior, presentaron una gráfica del consumo de rPET en los procesos de una empresa importadora.

iii. La presión de rPET sobre la resina de PET virgen ha sido reconocida por directivos de una de las representantes de la producción nacional, tal como lo señala el director comercial de APM, de acuerdo con la nota “Demanda de reciclables pone presión al mercado del PET: LAPET 2019”, publicada el 20 de noviembre de 2019, en la página de Internet https://www.pt-mexico.com/noticias/post/demanda-de-reciclables-pone-presion-al-mercado-del-pet-lapet-2019.

iv. La sustitución de derivados de las mezclas de rPet y PET virgen es incluso reconocido en sus reportes a la Bolsa Mexicana de Valores de la empresa matriz de Alpek, S.A.B. de C.V., de acuerdo con el reporte obtenido de la página de Internet https://www.alpek.com/wp-content/uploads/2023/02/Alpek-BMV-4Q22.pdf, correspondiente al 4to trimestre de 2022.

v. La Secretaría debe analizar el efecto del incremento del contenido de PET reciclado en la elaboración de botellas y sus efectos sobre el mercado de resina virgen en los mismos términos que han reconocido las empresas relacionadas con las Solicitantes.

486. Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana, Manantiales la Asunción, Hailun, Xingtai, Xingye, Xingyu y Tricon Dry presentaron cuestionamientos sobre el comportamiento de las exportaciones y el impacto en los indicadores económicos de la rama de producción nacional. Los señalamientos específicos se indican a continuación:

a. Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana, Manantiales la Asunción, indicaron que el análisis de la Secretaría sobre las exportaciones carece de sustento, pues compara la caída de las exportaciones durante el periodo analizado con la participación de la producción total en el periodo investigado, lo cual es metodológicamente incorrecto, pues está comparando dos periodos distintos. Al respecto, señalaron lo siguiente:

i. Asumiendo como válida la comparación de la Secretaría, una caída de las exportaciones de 54% sí explica perfectamente la disminución de la producción nacional total en el periodo de 7%, lo cual se puede comprobar con un ejercicio aritmético básico.

ii. Si las exportaciones representan únicamente el 14% de la producción total, una caída de 54% de esa proporción implica una diminución de la producción total de 7.6 puntos porcentuales, lo cual es poco más de la caída reportada por la producción nacional total para el periodo analizado.

iii. Incluso con la reducida participación de las exportaciones en la producción total, su caída sí cuenta con la fuerza explicativa suficiente para generar una disminución en la producción nacional total de 7%, por lo que es completamente falso que estas no pueden ser la causa del daño a la producción nacional.

b. Hailun, Xingtai, Xingye, Xingyu y Tricon Dry señalaron que la Secretaría fue omisa, pues en la Resolución Preliminar no hay un análisis del impacto de la caída de las exportaciones en los indicadores económicos de la rama de producción nacional. Indicaron que es evidente que la caída significativa que registraron las exportaciones causó una afectación directa en el comportamiento de la producción, ventas, productividad, inventarios, utilización de la capacidad instalada y participación de mercado, tal como indicó la Secretaría en el punto 549 de la Resolución Preliminar. Asimismo, indicaron lo siguiente:

i. La Secretaría no analizó cómo una contribución del 21% que representan las ventas de exportación sobre las ventas totales en el periodo analizado, la cual no es insignificante, impactó en el deterioro que observaron los indicadores económicos de la rama de producción nacional, dada la tendencia negativa que observaron de manera significativa a lo largo del periodo analizado.

ii. Si bien el 86% de la producción nacional total en el periodo investigado se orienta al mercado interno (punto 601 de la Resolución Preliminar), ello no es motivo para determinar que la caída de las exportaciones no causó daño, ya que existe un 14% de las ventas destinadas al mercado de exportación que, al verse disminuidas en 45% en el periodo investigado y 54% en el periodo analizado, necesariamente repercutió en el desempeño de los indicadores de la rama de producción nacional. Por ende, no es posible concluir de forma contundente que este deterioro guarde un nexo causal con las importaciones investigadas.

iii. Por lo anterior, la Secretaría debe cuantificar el impacto de la caída de las ventas de exportación en el desempeño de cada uno de los indicadores económicos durante el periodo analizado, para observar la magnitud en la que se verían afectados, y percatarse que las importaciones investigadas no tuvieron un efecto negativo en los indicadores de la rama de producción nacional.

487. Hailun, Xingtai, Xingye, Xingyu y Tricon Dry, señalaron los efectos de la pandemia SARS-CoV-2, en adelante COVID-19, en el comportamiento del CNA y el crecimiento que mostraron ciertos indicadores económicos, y los precios de las importaciones de otros orígenes, conforme a lo siguiente:

a. El crecimiento del mercado se explica por el incremento que observó en el periodo julio de 2021-junio de 2022, es decir, parte de un periodo que fue afectado por la pandemia de COVID-19. Por tal razón, el crecimiento del CNA a lo largo del periodo analizado no es un comportamiento normal que refleje la industria del PET, por lo cual no debe ser considerado como un referente para dicha industria y no demerita el crecimiento que observó la PNOMI y las ventas internas de la rama de producción nacional en el periodo analizado de 11% y 9%, respectivamente.

b. La caída en las ventas al mercado interno de las Solicitantes en el periodo investigado también es resultado del incremento que registraron los precios nacionales al crecer en 10%. Por ello, los clientes de la rama de producción nacional complementaron sus compras con el producto objeto de investigación.

c. La PNOMI disminuyó su participación de mercado en 7 puntos porcentuales. Sin embargo, este comportamiento es el resultado de mantener niveles de producción que no crecieron en la misma medida que el mercado.

d. Las importaciones de otros orígenes son 15% más baratas que las chinas, por lo que son más competitivas y el daño no puede atribuirse solo a las importaciones chinas.

488. Tricon Dry indicó que las importaciones originarias de China desplazaron principalmente a las importaciones de otros orígenes, pues estas disminuyeron su participación en las importaciones totales durante el periodo analizado, debido a que las importaciones investigadas pasaron de representar 39% en el periodo 1 a 78% en el periodo investigado, mientras que las importaciones de otros orígenes disminuyeron su participación al pasar de 61% a 22% en el mismo lapso. El comportamiento de las importaciones muestra que la presencia de las importaciones investigadas desplazó principalmente a las importaciones de otros orígenes del mercado nacional.

489. Por su parte, APM e Indorama reiteraron que no hay información que indique la existencia de factores distintos a las importaciones de resina de PET originarias de China, tales como las importaciones de otros orígenes, importaciones realizadas por las productoras nacionales o sus exportaciones, o alguna innovación tecnológica o cambios en la estructura de consumo. Resaltaron que los productores y exportadores chinos incurren en la práctica desleal en otros mercados (Argentina, los Estados Unidos, Brasil, India, Japón, Sudáfrica, Unión Europea, Malasia y Corea del Sur), en los cuales el producto objeto de investigación se encuentra sujeto al pago de cuotas compensatorias, lo que permite considerar que el mercado mexicano sea más vulnerable ante las exportaciones chinas.

490. A fin de contar con mayores elementos sobre los señalamientos de las empresas importadoras respecto de la reducción en el abastecimiento del producto similar derivado de las afectaciones en el suministro de agua por parte de las autoridades correspondientes en el Estado de Tamaulipas, la Secretaría requirió información adicional a APM. En respuesta, señaló lo siguiente:

a. La situación de reducción en el abastecimiento del producto similar derivó de restricciones temporales en el suministro de agua, impuestas por las autoridades locales en el Estado de Tamaulipas. Estas restricciones fueron motivadas por la necesidad de preservar los recursos hídricos durante un periodo específico en el que se registraron bajos niveles de agua en las fuentes disponibles. Dicha situación, si bien tuvo un impacto en el suministro del PTA de Altamira, fue completamente ajena a la capacidad estructural y operativa de la empresa para abastecer el producto similar.

b. El evento ocurrió fuera del periodo analizado del procedimiento de investigación, por lo que no forma parte del objeto de análisis para la presente investigación. Además, fue de corta duración. Resultado de las lluvias de la temporada y la tormenta tropical Alberto, los niveles de agua se recuperaron rápidamente y el 24 de junio de 2024, las autoridades dieron la autorización para reanudar actividades, habiéndose resuelto satisfactoriamente, por lo que no tienen impacto alguno en el análisis de daño del procedimiento.

c. APM actuó conforme a las instrucciones de las autoridades estatales, asegurándose de minimizar cualquier impacto en el suministro a sus clientes mediante una rápida respuesta y adaptabilidad a las circunstancias.

d. La restricción en el suministro de agua se trató de una situación eventual que fue consecuencia de una medida específica de las autoridades para la protección de los recursos hídricos y no refleja un cambio estructural que afecte la capacidad de producción de la empresa a largo plazo. El incidente fue ajeno a la producción nacional y se debió a condiciones climáticas y decisiones regulatorias para preservar el uso del agua, factores completamente externos que no representan deficiencias en la operación de la planta ni indican un cambio permanente en las condiciones del suministro.

e. Adicionalmente, APM ha estado trabajando proactivamente en proyectos de mitigación de riesgos relacionados con el abastecimiento de agua que incluyen plantas de tratamiento de agua, tratamiento de efluentes (cualquier tipo de líquido que fluye de un sistema o proceso, generalmente como desecho, hacia el medio ambiente o hacia otro sistema de tratamiento), y mejoras tecnológicas en el uso del agua.

491. Para acreditar lo anterior, APM proporcionó los siguientes medios de prueba: carta del 30 de mayo del 2024 de la CONAGUA dirigida a APM informando del evento de la sequía y la restricción a la extracción de agua superficial, y carta del 24 de junio del 2024 de la CONAGUA dirigida a APM informando del levantamiento de la suspensión de extracción de aguas superficial.

492. La Secretaría analizó los argumentos y medios de prueba presentados por las importadoras y exportadoras comparecientes relativos a la capacidad de abasto de las Solicitantes; la competencia de la resina de PET reciclado y resina de PET virgen; la caída de las exportaciones durante el periodo analizado y su impacto en los indicadores económicos de la rama de producción nacional; la pandemia de COVID-19 en el comportamiento del mercado; el incremento del precio nacional; los niveles de producción en relación con el crecimiento del mercado; y los precios de las importaciones de otros orígenes. Al respecto, la Secretaría consideró que dichos elementos no causaron daño a la rama de producción nacional al mismo tiempo que las importaciones originarias de China en condiciones de *dumping*, en virtud de lo siguiente:

a. La Secretaría considera que no existe evidencia fehaciente de una incapacidad de abasto por parte de las empresas que conforman la rama de producción nacional, por lo que los argumentos de las importadoras no tienen sustento conforme a lo siguiente:

i. La industria nacional cuenta con capacidad instalada suficiente para abastecer la demanda interna. Al respecto, la Secretaría observó que la capacidad instalada de la rama de producción nacional fue superior al CNA 31% en promedio durante el periodo analizado.

ii. Además de que la rama de producción nacional cuenta con capacidad instalada superior a la demanda del mercado interno de resina de PET, durante el periodo analizado contó con un excedente no utilizado del 18% en promedio durante el periodo analizado y de 25% en el periodo investigado.

iii. Las pruebas que presentaron las importadoras para acreditar la supuesta incapacidad de abasto de la industria nacional se refieren a un evento temporal, atípico y ajeno a las productoras nacionales, y que no tiene relación con la capacidad de producción de las empresas Solicitantes. Al respecto, las pruebas que presentó una de las importadoras se refiere a una carta de una de las Solicitantes que esta fuera del periodo analizado (6 de junio del 2024), en donde se indica que, efectivamente, no es posible abastecer el producto, pero ello se debe a que les suspendieron el abasto de agua necesario para realizar los procesos productivos debido a la sequía en la zona de Altamira, Tamaulipas. En la carta en cuestión se señala claramente que son acontecimientos imprevistos y fuera del control de la productora en cuestión y no se tratan de una falta de capacidad de producción estructural de la industria.

iv. Las propias importadoras reconocen implícitamente que es un problema ajeno a la capacidad de producción de las Solicitantes cuando señalan que "la Comisión Nacional del Agua y la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales prohibió el uso del agua de la laguna de Champayan, debido a la sequía ocurrida en dicha zona".

v. La carta antes referida que indica el problema externo de agua se refiere a una sola de las productoras nacionales, mientras que las importadoras no presentaron evidencia de que tal problema también hubiese afectado a la otra productora Solicitante, ni que hubiesen recurrido a ella para solicitarle abasto de producto.

vi. De tal manera, la Secretaría considera que las importadoras, de manera equivocada consideran un problema externo a las Solicitantes (un evento climático temporal) como un problema de capacidad de abasto, lo cual es notoriamente incorrecto.

vii. Las importadoras no presentaron medios de prueba durante el procedimiento que acreditaran que las productoras Solicitantes les negaran el producto objeto de investigación debido a problemas de capacidad instalada. En todo caso, informarles a sus clientes de un problema externo que afecta la producción no es en sí mismo una negativa para abastecer el producto, además de que, como ya se dijo, se trataba de una situación temporal.

b. Contrario a lo que señalan las importadoras, el crecimiento limitado de la PNOMI sí está asociado a las importaciones investigadas en condiciones de *dumping* a precios con significativos márgenes de subvaloración, pues en términos absolutos, durante el periodo analizado su incremento capturó el 59% del crecimiento del CNA, es decir, la parte mayoritaria del crecimiento del mercado, mientras que el restante 41% se distribuyó entre el crecimiento de la PNOMI y el volumen perdido por las importaciones del resto de países.

c. Respecto a los señalamientos de las importadoras sobre el impacto en el mercado del producto investigado de la competencia de la resina de PET 100% reciclada y resina de PET 100% virgen, la Secretaría considera conveniente aclarar que no desechó el argumento sin analizarlo, pero sí lo consideró infundado en virtud de que la resina de PET de material 100% reciclado fue explícitamente excluida del producto objeto de investigación. En esta etapa de la investigación, la Secretaría analizó nuevamente los argumentos y medios de prueba proporcionados por las importadoras y consideró que no tienen sustento y por ende, no acreditan un daño a la rama de producción nacional, en virtud de lo siguiente:

i. Los señalamientos de las importadoras y los medios de prueba que presentaron en ningún momento demuestran o acreditan que la competencia de la resina de PET 100% reciclada y la resina 100% virgen sean la causa de un daño a la rama de producción nacional diferente de las importaciones objeto de investigación realizadas en condiciones de *dumping*.

ii. Las importadoras especulan que en el futuro el negocio de las Solicitantes se "verá afectado" por la transición hacia el uso de la resina de PET 100% reciclada, pero los medios de prueba que presentaron no acreditan un daño por dicha causa, tal como se indica en los siguientes incisos.

iii. Respecto a la nota "Demanda de reciclables pone presión al mercado del PET: LAPET 2019", del 20 de noviembre del 2019, no corresponde al periodo analizado (julio de 2020 al 30 de junio de 2023). Además, es pertinente hacer las siguientes precisiones:

a) El documento en cuestión no es un análisis de daño o de situación de la industria de PET en México en el periodo analizado, sino de opiniones de "expertos" y "dueños de marca" que comparten sus pronósticos para Latinoamérica y el mundo, por lo que, en todo caso, el documento presenta opiniones y expectativas sobre un futuro que no tiene que coincidir necesariamente con los hechos efectivamente acaecidos en el periodo analizado y el aumento de las importaciones en condiciones de *dumping* en el mercado mexicano.

b) Lo que manifiesta el director comercial de APM, se refiere a retos y desafíos que enfrentará la industria de resinas de PET, que la competitividad se incrementará porque se "espera" un mayor crecimiento del rPET, y otros aspectos como las dinámicas de los márgenes asiáticos y el proyecto de Corpus Christi y que es posible que México tenga que importar insumos de otras regiones y minimizar la exportación. De todo lo anterior, la Secretaría considera que nada es concluyente para fines del análisis del periodo analizado, y lo que indica son retos o desafíos para los productores de PET en cualquier parte del mundo, pero de ninguna manera acredita un daño a la rama de producción nacional.

iv. El reporte en la Bolsa Mexicana de Valores de la empresa matriz de APM indica que las cuestiones ambientales y sociales pueden dar lugar a una disminución en la demanda de los productos; que existe una creciente presión social e industrial para incrementar el contenido reciclado del PET utilizado en los empaques; que si existiera una disminución apreciable en el consumo de agua embotellada, la demanda de los productos también podría disminuir; que algunos de los clientes han establecido objetivos más estrictos con respecto al nivel de contenido reciclado en los productos de PET; que es posible que se tenga que invertir en instalaciones y/o tecnologías de reciclaje y reestructuración del negocio para utilizar más material reciclado en la producción de PET; y que una caída de la demanda, resultante de los cambios en los hábitos de consumo u otros factores, también podría disminuir el volumen de las ventas y afectar material y negativamente los resultados de operaciones y situación financiera.

v. Nuevamente, la Secretaría considera que lo señalado en el inciso anterior, contenido en el documento entregado a la Bolsa de Valores, no son aspectos concluyentes que demuestren la existencia de daño causado por otros factores diferentes de las importaciones investigadas. Lo que se puede inferir del documento en cuestión, es la identificación de riesgos y/o desafíos que enfrenta la industria objeto de investigación hacia el futuro, pero de ninguna manera constituye una causa de daño distinto al causado por el aumento de las importaciones originarias de China en condiciones de *dumping*.

d. Por lo que se refiere a los señalamientos de las importadoras y exportadoras en relación con la caída de las exportaciones como la causa del daño a la rama de producción nacional, la Secretaría considera que no son procedentes, en virtud de lo siguiente:

i. Efectivamente, la Secretaría puso como referencia la caída de las exportaciones en el periodo analizado de 54% con la participación de las ventas al mercado interno en el periodo investigado, que fue del 86% (o lo que es lo mismo, la producción que se orienta para venta al mercado interno). Sin embargo, si las importadoras señalan una inconsistencia en tal asociación, ello no cambia si se considera el periodo analizado, pues también en la Resolución Preliminar (punto 549) se indicó que las ventas internas representaron en promedio el 79% de las ventas totales, es decir, solo el 21% en promedio de la producción se destinó al mercado de exportación. De tal manera, resulta claro que la rama de producción depende principalmente del mercado nacional en donde resulta afectada ante factores como la competencia desleal de las importaciones originarias de China.

ii. La Secretaría no ha negado en ningún momento que el comportamiento de las exportaciones tenga un efecto sobre la producción nacional al ser uno de sus componentes, pero las importadoras y las exportadoras omiten señalar que el indicador relevante es la PNOMI, el cual aísla el efecto de la caída de exportaciones.

iii. Los señalamientos de las partes sobre el efecto de la caída de las exportaciones en los indicadores de la rama de producción nacional son incompletos, ya que omiten señalar los que efectivamente son específicos para el mercado interno y que muestran una clara afectación conforme al punto 480 de la presente Resolución: PNOMI, ventas internas y, de manera especial, en los indicadores financieros, resultados operativos, ingresos por ventas al mercado interno y margen operativo.

iv. Si bien, el desempeño exportador de la rama de producción nacional incidió parcialmente en el comportamiento del volumen de su producción, así como en las ventas totales, también las ventas al mercado interno contribuyeron al desempeño adverso de la rama de producción nacional, tomando en cuenta su participación en las ventas totales y su desempeño negativo en el periodo analizado: i) pasaron de una contribución en las ventas totales del 72% en el periodo 1 al 86% en el periodo investigado, lo que denota que en este periodo la rama de producción nacional dependió en mayor medida del mercado interno, y ii) acumularon un descenso de 7% en el periodo investigado.

v. Destaca que la caída de las ventas al mercado interno está asociada fundamentalmente al incremento que registraron las importaciones investigadas realizadas en condiciones de discriminación de precios. Asimismo, otros indicadores relevantes de la rama de producción nacional orientados al mercado interno registraron un comportamiento negativo durante el periodo investigado: la PNOMI descendió 9%; la utilización de la capacidad disminuyó 15 puntos porcentuales, y los ingresos y las utilidades operativas derivadas de las ventas al mercado interno disminuyeron 9.3% y 47.7%, respectivamente, en tanto que el margen operativo descendió 2.7 puntos porcentuales.

vi. Los resultados descritos permiten determinar que, independientemente de la caída de las exportaciones de la rama de producción nacional en el periodo analizado, hubo un deterioro en el desempeño de indicadores relevantes de la rama de producción nacional en el mercado interno, motivado por las importaciones en condiciones de discriminación de precios, las cuales registraron significativos márgenes de subvaloración en el mercado nacional y aumentaron su participación en el periodo investigado y analizado en 6.6 y 9.8 puntos porcentuales en el CNA, respectivamente.

vii. En cuanto al análisis de la atribución de las ventas de exportación y la cuantificación del impacto con respecto a las importaciones objeto de investigación, la Secretaría observó lo siguiente:

a) El impacto del aumento de las importaciones investigadas fue claramente superior al de la caída de las exportaciones. Mientras que las importaciones chinas prácticamente se triplicaron en el periodo analizado con un aumento de 2.8 veces, la caída en términos absolutos de las exportaciones fue de 0.5 veces. Es decir, en términos absolutos, el impacto de las importaciones investigadas fue de 4.6 veces superior a la caída de las ventas de exportación.

b) Por lo que se refiere al impacto de las exportaciones en los demás indicadores de la rama de producción nacional, la Secretaría considera que este es proporcional a su participación en las ventas totales, el cual, se reitera, fue de 21% en promedio durante el periodo analizado, es decir, la mayor parte (79%) corresponde a las ventas internas.

e. En lo que se refiere a los señalamientos sobre la pandemia de COVID-19 y su relación con el crecimiento del mercado nacional y otros indicadores de la rama de producción nacional, la Secretaría considera que no se observa que tal factor haya generado daño a la rama de producción nacional, pues si ello tuvo algún efecto en el crecimiento del mercado, las beneficiarias del tal crecimiento fueron las importaciones investigadas en condiciones de *dumping*, que aumentaron su participación en 9.8 puntos porcentuales en el CNA durante el periodo analizado, mientras que la PNOMI y las importaciones de otros orígenes disminuyeron su participación de mercado en 8.1 y 1.7 puntos porcentuales, respectivamente.

f. La Secretaría disiente del señalamiento de las exportadoras en relación a que el crecimiento del precio nacional fue la causa de la caída de las ventas al mercado interno de los productores nacionales. Al respecto, y como ya se indicó en el apartado de precios de la presente Resolución, tanto los precios del producto nacional como de las importaciones originarias de China se incrementaron en el periodo analizado. Sin embargo, el aumento fue diferenciado, ya que el precio de las importaciones chinas cayó 3% en el periodo investigado. Como consecuencia, se observaron niveles de subvaloración en el periodo 2 de 5% y en el periodo investigado de 16%. Ante esta brecha en los precios, resulta lógico que el producto investigado en condiciones de *dumping* y a precios más bajos, resulte más atractivo para los consumidores y desplacen sus compras de producto nacional por producto importado, como lo sustenta el análisis de ventas a clientes de la rama de producción nacional descrito en el punto 447 de la presente Resolución.

g. El argumento de las exportadoras de que la caída de participación de la PNOMI se dio por mantener niveles de producción que no crecieron en la misma medida del mercado, resulta inoperante, ya que fueron las importaciones originarias de China las que no crecieron en proporción al mercado nacional, pues mientras el CNA creció 22% en el periodo analizado, las importaciones investigadas aumentaron en 279% en dicho periodo, desplazando a la producción nacional y disminuyendo su participación de mercado.

h. En cuanto al señalamiento de que las importaciones de otros orígenes son 15% más baratas que las chinas, por lo que son más competitivas y el daño no puede atribuirse solo a las importaciones chinas, la Secretaría considera que tal señalamiento no tiene sustento ni lógica económica. Al respecto, y tal como ya se indicó en el punto 419 de la presente Resolución, el precio de las importaciones investigadas se ubicó por debajo del precio de otros orígenes en 8%, 19% y 24%, en los periodos 1, 2 y en el periodo investigado, respectivamente. Además, los precios del resto de países se ubicaron por arriba del precio nacional y su volumen cayó a lo largo del periodo analizado, por lo que no existe relación económica de causalidad con el daño alegado.

i. Resulta incorrecto el señalamiento de las exportadoras de que las importaciones originarias de China compitieron principalmente o solo con las importaciones del resto de otros orígenes. De hecho, la información que obra en el expediente administrativo acredita que son las importaciones originarias de China las que compiten, en condiciones desleales, con el resto de los oferentes en el mercado nacional, incluyendo las importaciones de otros orígenes. Al respecto, conforme al punto 409 de la presente Resolución, la Secretaría observó que, en términos absolutos las importaciones originarias de China aumentaron 65.3 mil toneladas en el periodo investigado, mientras que las importaciones del resto de países aumentaron 1.8 mil toneladas y la PNOMI disminuyó 74.7 mil toneladas en el mismo periodo. Ello confirma que es incorrecto el señalamiento de las exportadoras respecto a que la mayor pérdida se atribuye a la caída del resto de países, pues resultada evidente que fue la PNOMI la que registró la mayor caída en dicho periodo.

493. De acuerdo con la información que obra en el expediente administrativo, y dado que, en la etapa final de la investigación, las partes comparecientes no proporcionaron información adicional que contravenga las determinaciones del análisis realizado en las etapas anteriores de la investigación, la Secretaría concluyó que los siguientes factores no tuvieron un efecto negativo en la rama de producción nacional a diferencia de las importaciones investigadas realizadas en condiciones de *dumping*:

a. El CNA mostró un crecimiento del 22% en el periodo analizado, y si bien mostró una ligera caída de 1% en el periodo investigado, las importaciones investigadas aumentaron 95% en dicho periodo.

b. La disminución de la productividad de la rama de producción nacional en el periodo investigado y analizado se explica por la caída de la producción, en tanto que el empleo aumentó 3% en el periodo analizado y solo tuvo una ligera caída de 1% en el periodo investigado, mientras que las importaciones investigadas se incrementaron 82% en el periodo investigado y 279% en el periodo analizado en un contexto de crecimiento del CNA, situación que implicó una limitación en el aumento de la PNOMI.

c. No existen elementos en el expediente administrativo que indiquen que las importaciones de otros orígenes pudieran contribuir al daño a la rama de producción nacional, ya que disminuyeron 6% en el periodo analizado.

d. No existen elementos en el expediente administrativo que indiquen la existencia de innovaciones tecnológicas ni cambios en la estructura de consumo o bien, prácticas comerciales restrictivas que pudieran afectar el desempeño de la rama de producción nacional.

494. De acuerdo con los resultados descritos en los puntos anteriores, la Secretaría concluyó que, la información que obra en el expediente administrativo, no indica la concurrencia de factores distintos de las importaciones de resina de PET originarias de China, realizadas en condiciones de discriminación de precios, que al mismo tiempo causaran daño material a la rama de producción nacional.

8. Mercado internacional y elementos adicionales

495. Conforme a los puntos 149 a 154 de la Resolución de Inicio, las Solicitantes señalaron lo siguiente:

a. De acuerdo con estimaciones de la empresa Wood Mackenzie, en 2023, China fue el mayor productor de PET en el mundo con una participación de 38%, seguido de los Estados Unidos con 10%, India con 7%, Taiwán y México con 4%, respectivamente. Dichos países representaron el 63% de la producción mundial en 2023.

b. La producción mundial aumentó 8% de 2020 a 2022, en tanto que la de China creció en 17% en el mismo lapso.

c. A partir de información obtenida de Trade Map, las productoras señalaron que la industria de PET en China está orientada a la exportación, dado que para 2022 dicho país mantuvo una balanza comercial positiva, al tener un nivel de exportaciones de 4,325 miles de toneladas y solo 59 mil toneladas para las importaciones del producto.

d. Con datos obtenidos de la herramienta Export Potential Map del International Trade Center (ITC), observaron que China es el país productor de PET con mayor capacidad exportadora, por encima de India y Corea del Sur, ya que la diferencia entre sus exportaciones potenciales y reales arroja que puede realizar exportaciones adicionales a las actuales por un valor de 2.6 mil millones de dólares.

e. A partir de información de Wood Mackenzie estimaron datos para el periodo de análisis propuesto, calculando que en el periodo investigado China creció su producción a una tasa del 5%, con lo cual afirmaron que la capacidad libremente disponible de este país es al menos tres veces superior al CNA de México. Asimismo, señalaron que en el primer trimestre de 2023 la Unión Europea publicó el inicio de una investigación *antidumping* para el PET originario de China, donde se indica que China ha incrementado la producción de dicho producto y con esto ha logrado aumentar su cuota de mercado, con lo que afirmaron que se apoya la idea de que China cuenta con la capacidad disponible suficiente y que esta continúa en aumento. Adicionalmente, también indicaron que en dicha investigación se menciona que los precios a los que llega el producto de origen chino ha tenido repercusiones en las ventas del producto europeo, además de impedir el aumento del precio de acuerdo a sus costos de producción.

496. De acuerdo con el punto 495 de la Resolución Preliminar, las partes comparecientes no presentaron información que desvirtuara el comportamiento del mercado internacional descrito en la etapa inicial de la investigación.

497. En la presente etapa de la investigación, y a fin de contar con mayores elementos sobre el comportamiento del mercado internacional, y en complemento de los aportados por las Solicitantes en la etapa de inicio, la Secretaría se allegó de información adicional, tal como se indica en los siguientes puntos.

498. De acuerdo con el artículo "La industria del PET sale fortalecida de la pandemia", publicado el 13 de septiembre del 2022 en la página de Internet https://www.plastico.com/es/noticias/la-industria-del-pet-sale-fortalecida-de-la-pandemia, se indica lo siguiente:

a. "Actualmente, el PET cuenta con una demanda excepcionalmente alta… Existe sin duda una sobrecapacidad mundial para la producción de PET, pero esto no significa un alivio para los mercados occidentales, debido a los problemas generales de abastecimiento."

b. "Se pronostica que la región Asia-Pacífico dominará el mercado. En esta región la demanda está impulsada por factores como el crecimiento de la población, el aumento de los ingresos disponibles, la urbanización en las economías en desarrollo y la creciente demanda de bienes de consumo de rápido movimiento, de acuerdo con un estudio de Research and Markets. "China es un importante productor de resinas de PET, con PetroChina Group y Jiangsu Sangfangxiang entre los mayores fabricantes mundiales en términos de volumen, con capacidades de más de 2 millones de toneladas", afirma la consultora en un estudio de abril de 2022."

c. "El estudio señala también que el uso de productos de plástico de ingeniería en el sector del embalaje (envases de PET, botellas, etc.) está aumentando a un ritmo vertiginoso debido a sus ventajas frente a los plásticos convencionales utilizados. La demanda de materiales de embalaje de industrias como alimentos y bebidas, bienes de consumo y otras está aumentando en China, debido al aumento de las exportaciones y el consumo interno."

499. A partir de la base de datos de estadísticas del comercio de productos básicos de las Naciones Unidas, en adelante UN Comtrade, por las siglas en inglés de United Nations Commodity Trade Statistics Database, correspondientes a las subpartidas arancelarias 3907.61 y 3907.69, que incluyen al producto objeto de investigación, para el periodo analizado, la Secretaría observó lo siguiente:

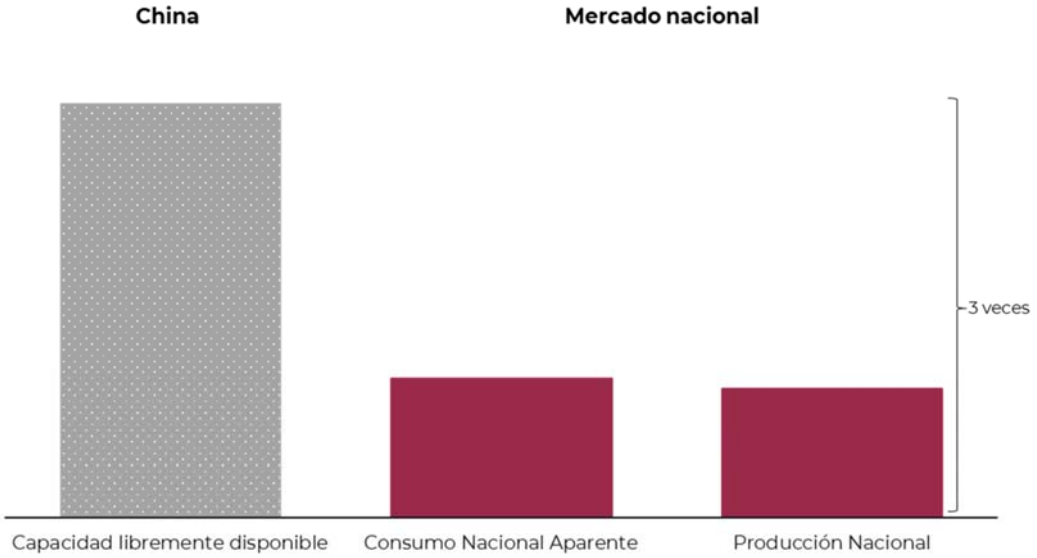
a. Las exportaciones mundiales de resina de PET crecieron 20% en el periodo analizado, al pasar de 7.7 millones de toneladas en el periodo 1 a 9.2 millones de toneladas en el periodo investigado. Los principales países exportadores en el periodo investigado fueron China con una participación de 47.5%, seguido de la India con 5.2%, Lituania con 5.1%, Omán con 4.8% y Países Bajos con 4.6%.

b. Las importaciones mundiales de resina de PET aumentaron 15% en el periodo analizado, al pasar de 6.8 millones de toneladas en el periodo 1 a 7.9 millones de toneladas en el periodo investigado. Los principales países importadores en el periodo investigado fueron los Estados Unidos con una participación de 15.8%, seguido de Japón con 10.4%, Italia con 7.4%, Francia con 5.0% y Alemania con 3.6%.

500. Conforme a los puntos 604 a 606 de la Resolución Preliminar, las Solicitantes presentaron información sobre la industria fabricante de resina de PET de China y su potencial exportador. Al respecto, indicaron que China cuenta con una alta capacidad instalada y de producción, además de contar con canales de comercialización en el mercado nacional, lo que le permitiría colocar su excedente en el mercado nacional con precios desleales a niveles muy por debajo del precio nacional. Asimismo, señalaron que los productores y exportadores chinos de PET no solo incurren en prácticas desleales en el mercado mexicano, sino también en otros mercados como el estadounidense y el europeo, en donde dicho producto se encuentra sujeto al pago de cuotas compensatorias.

501. De acuerdo con la información señalada en el punto 607 de la Resolución Preliminar de la consultora especializada Wood Mackenzie, Trade Map y UN Comtrade, la Secretaría observó que la industria fabricante de resina de PET de China cuenta con una capacidad libremente disponible considerable en relación con el tamaño de la producción y el mercado nacional del producto investigado. En efecto, en el periodo investigado, la capacidad libremente disponible (capacidad instalada menos producción) de China podría cubrir hasta 3 veces el CNA y la producción nacional, respectivamente.

Industria de China de resina de PET vs el mercado mexicano (Toneladas) (Periodo investigado)



Fuente: Elaboración de la Secretaría con información del expediente administrativo.

502. Durante el presente procedimiento, las partes comparecientes no aportaron argumentos ni pruebas que desvirtúen lo señalado en el punto anterior. Por lo anterior, la Secretaría concluyó que la industria China fabricante de resina de PET tiene una capacidad libremente disponible significativa en relación con la producción nacional y el mercado mexicano del producto similar. Lo anterior, aunado al crecimiento que registraron las importaciones investigadas en términos absolutos y relativos y sus bajos niveles de precios durante el periodo analizado, constituyen elementos suficientes que sustentan la probabilidad fundada de que continúen incrementándose dichas importaciones en el futuro inmediato, en niveles que agraven el daño material a la rama de producción nacional.

9. Conclusiones

503. Con base en los resultados del análisis de los argumentos y las pruebas descritas en la presente Resolución, la Secretaría concluyó que existen elementos suficientes que sustentan que, durante el periodo investigado, las importaciones de resina de PET originarias de China se efectuaron en condiciones de discriminación de precios y causaron daño material a la rama de la producción nacional del producto similar. Entre los principales elementos evaluados de forma integral que sustentan esta conclusión, sin que estos puedan considerarse exhaustivos o limitativos, destacan los siguientes:

a. Las importaciones originarias de China objeto de *dumping* se efectuaron con márgenes de discriminación de precios de entre 0.04 y 0.26 dólares por Kg. En el periodo investigado, dichas importaciones representaron el 72% de las importaciones totales.

b. Las importaciones investigadas se incrementaron en términos absolutos y relativos. Durante el periodo analizado registraron un crecimiento de 279% y de 82% en el periodo investigado, aumentaron su participación en el CNA en 9.8 puntos porcentuales al pasar de una participación del 4.7% en el periodo 1 a 14.5% en el periodo investigado, y 12 puntos porcentuales respecto de la producción nacional al pasar de 4% en el periodo 1 a 16% en el periodo investigado.

c. El precio promedio de las importaciones objeto de investigación disminuyó 3% en el periodo investigado, comportamiento que lo llevó a ubicarse por debajo del precio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional en el periodo 2 en 5%, pero sobre todo en el periodo investigado con una subvaloración del 16%.

d. Los niveles de subvaloración en los precios de las importaciones del producto objeto de investigación durante el periodo analizado, constituyen un factor que explicaría el aumento de su volumen en términos absolutos y su participación en el mercado nacional, además de que incentivaría su incremento y participación en el mercado nacional.

e. La concurrencia de las importaciones de resina de PET originarias de China, en condiciones de discriminación de precios, incidió negativamente en el comportamiento de los indicadores económicos y financieros relevantes de la rama de producción nacional, dado que en el periodo investigado se observó una afectación en los siguientes indicadores: producción nacional (-16%), PNOMI (-9%), participación de mercado (-6.8 puntos porcentuales), ventas al mercado interno (-7%), utilización de la capacidad instalada (-15 puntos porcentuales), productividad (-16%), empleo (-1%), inventarios (33%), resultados operativos (-47.7%), ingresos por ventas (-9.3%) y margen operativo (-2.7 puntos porcentuales).

f. La información disponible indica que China tiene una capacidad libremente disponible de resina de PET considerablemente mayor, en relación con el tamaño del mercado mexicano y la producción nacional. Lo anterior, aunado al crecimiento que registraron las importaciones investigadas en términos absolutos y relativos y sus bajos niveles de precios durante el periodo analizado, constituyen elementos suficientes que sustentan la probabilidad fundada de que continúen incrementándose dichas importaciones en el futuro inmediato, en niveles que agraven el daño material a la rama de producción nacional.

g. No se identificó la concurrencia de otros factores de daño diferentes de las importaciones originarias de China en condiciones de discriminación de precios, que hayan causado daño a la rama de producción nacional al mismo tiempo que las importaciones objeto de discriminación de precios.

I. Cuota compensatoria

504. Para la etapa final de la investigación, Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana, Manantiales la Asunción, Hailun, Xingtai, Xingye, Xingyu, Tricon Dry y China Resources, presentaron los siguientes señalamientos sobre el impacto en la protección a la industria nacional derivada de los recientes Decretos que incrementaron el impuesto general de importación:

a. La Secretaría omitió analizar que los aranceles se incrementaron hasta un 35% en el periodo analizado para todos los países con los que México no tenga celebrado un tratado de libre comercio, pues brindan una sobreprotección e implican efectos inflacionarios más allá de la supuesta discriminación de precios. Junto con las cuotas compensatorias, implicaría un arancel efectivo de 120% a la mercancía investigada, haciendo que el precio de esta última se encuentre en promedio hasta 90% más caro que la producción nacional.

b. El incremento arancelario, por sí mismo, nivela los precios de ambas mercancías y es claro que la supuesta distorsión en precios fue eliminada con el incremento del arancel.

c. Si bien los derechos *antidumping* y los aranceles son de naturaleza jurídica distinta, el objetivo de ambos instrumentos es regular la política comercial del país y tutelar los intereses de la producción nacional. Al respecto, no sería la primera vez que se declara la inaplicación temporal de las cuotas compensatorias en tanto el incremento arancelario esté vigente.

d. Los derechos *antidumping* deben establecerse en la medida de suficiencia para eliminar el daño a la producción nacional. En caso de confirmarse derechos definitivos, se estaría desvirtuando su finalidad por hacer prohibitivas las importaciones, en lugar de solo ser una medida correctiva del mercado.

e. Ha sido criterio de la Secretaría no inhibir la competencia económica y respetar la libre concurrencia por lo que, en caso de imponerse una cuota compensatoria, esta sea solo en la medida necesaria y no lesiva.

505. Bebidas Mundiales, Embotelladora Mexicana y Manantiales la Asunción, indicaron que el Decreto PROSEC 2024 reduce de manera importante el daño, ya que las mercancías chinas tampoco podrán ingresar a territorio nacional aplicando ese beneficio. Además, se trasgrede el principio de proporcionalidad del artículo 9.2 del Acuerdo *Antidumping.*

506. Para acreditar sus señalamientos, las partes comparecientes presentaron los siguientes medios de prueba: Decreto LIGIE 2023; Decreto TIGIE 2024; y el Decreto PROSEC 2024.

507. Por su parte, APM e Indorama indicaron que se deben imponer cuotas compensatorias definitivas equivalentes a los márgenes de *dumping*, debido a la determinación positiva sobre la existencia de discriminación de precios y el daño material causado a la rama de producción nacional de resina de PET.

508. Adicionalmente, en la audiencia pública de la investigación, la empresa Tricon Dry cuestionó a las Solicitantes si los Decretos de incrementos arancelarios pretenden estabilizar el mercado y han beneficiado a la producción nacional, lo que hace innecesaria la imposición de cuotas compensatorias. Al respecto, indicó que dichos Decretos tienen la motivación de proteger a la industria nacional y que las Solicitantes reconocieron que en efecto brindaron una protección a la rama de producción nacional, pues se registró una caída en el volumen y participación de las importaciones investigadas en las importaciones totales y el CNA. Además, Tricon Dry señaló que la información y pruebas adicionales sobre el volumen y los precios de las importaciones investigadas que presentaron las Solicitantes está fuera del periodo analizado y de los periodos probatorios, por lo que no debe ser tomadas en cuenta para fines de la Resolución final y no se puede pretender que la subida de aranceles no guarda ninguna relación en las condiciones de entrada de la mercancía investigada ni la imposición de cuotas compensatorias.

509. Por su parte, las importadoras presentaron una gráfica sobre el comportamiento de las importaciones investigadas en el periodo de julio de 2023 a septiembre de 2024, sobre el comportamiento de las importaciones de resina de PET en relación con los incrementos arancelarios. Indicaron que dicha información muestra que después de la emisión de los Decretos arancelarios, el volumen de la mercancía investigada disminuyó de manera significativa más allá de la imposición de las cuotas compensatorias preliminares.

510. En respuesta a la pregunta de Tricon Dry en la audiencia pública, las Solicitantes indicaron lo siguiente:

a. La justificación de política de los Decretos de aumentos de aranceles fue fortalecer las capacidades productivas nacionales frente al entorno global, impulsar la recuperación económica, un periodo de ajuste para incrementar su productividad, mantener empleos y desarrollar cadenas de valor, fortalecer la competitividad de las industrias nacionales, no obstante, no cesó la práctica de discriminación de precios.

b. Los Decretos señalados buscan abordar problemas estructurales o coyunturales que afectan a diversos sectores de la economía nacional, son medidas temporales, aplicables a categorías amplias de productos y no requieren demostrar prácticas desleales de comercio internacional.

c. Las Solicitantes realizaron una comparación a partir de la cual observaron que no fue el incremento de los aranceles, sino la investigación *antidumping* e imposición cuotas compensatorias provisionales lo que ha tenido un efecto sobre las importaciones originarias de China y se mantienen niveles más bajos de precios que los registrados en julio de 2023.

d. Resulta claro que cualquier beneficio, incluso en términos de cualquier objetivo de estabilización de mercado que pudiera establecer el Gobierno Federal, no es por completo el resultado del incremento en los aranceles, sino en gran parte de la investigación *antidumping* y posterior imposición de las cuotas compensatorias preliminares.

511. La Secretaría analizó los argumentos y medios de prueba que presentaron las importadoras y exportadoras, y consideró que no tienen sustento, en virtud de lo siguiente:

a. Conforme a la legislación de la materia, el nivel arancelario no obedece a la presencia de una práctica desleal ni tiene como objetivo remediar sus efectos. De esa misma forma, nada en la legislación aplicable sugiere que los niveles arancelarios y la aplicación de remedios comerciales sean excluyentes. Ambos instrumentos pueden coexistir en tanto se reúnan los requisitos pertinentes para imponerlos, por lo que resulta inadecuado sostener que la presencia de un arancel genera imposibilidad material o legal para imponer una cuota compensatoria.

b. El aumento del impuesto general de importación es posterior al periodo analizado (julio de 2020 - junio de 2023), por lo que no tiene impacto ni modifica el análisis de daño material y las conclusiones llevadas a cabo por la Secretaría a lo largo de la presente Resolución.

c. La propia exportadora Tricon Dry reconoce que la información del volumen y los precios de las importaciones investigadas que presentaron las Solicitantes en su respuesta a la pregunta de la audiencia pública de la investigación no debe ser tomada en cuenta por ser posterior al periodo analizado.

d. Es razonable considerar que el comportamiento de las importaciones investigadas y sus precios se haya visto afectado desde el inicio de la presente investigación (publicada en el DOF el 29 de enero de 2024) y la posterior imposición de medidas provisionales (9 de agosto de 2024), independientemente de que hubiese tenido o no lugar el mencionado incremento arancelario. Por tal motivo, cualquier análisis con cifras del periodo posterior al analizado, sería sesgado y, por ende, no puede tomarse en cuenta.

e. La Secretaría observó que la gráfica que presentaron las importadoras como medio de prueba muestra una línea de tendencia con un comportamiento a la baja de las importaciones investigadas. No obstante, existen varios picos de aumento y caída. De hecho, el pico de mayor incremento de las importaciones es justo en el mes de enero de 2024, mientras que, a partir de la publicación del inicio de la investigación a finales de dicho mes, las importaciones empiezan a caer. Vuelven a repuntar de junio a julio del 2024, para volver a caer en agosto del 2024 (cuando se impusieron las medidas provisionales). Al respecto, también se observó que el incremento arancelario de abril de 2024 no habría frenado el volumen de las importaciones, pues estas se incrementaron en junio del 2024, como ya se indicó antes.

f. Es incorrecta la interpretación de las importadoras y exportadoras de que el objetivo de las medidas *antidumping* es proteger a la industria nacional, ya que el propósito de las cuotas compensatorias no es inhibir la competencia en el mercado, sino corregir los efectos lesivos de las importaciones y restablecer las condiciones equitativas de competencia, ante la distorsión en los precios generada por la concurrencia de importaciones en condiciones de *dumping*.

g. El incremento del impuesto general de importación es de aplicación general (respetando las disposiciones previstas en los tratados comerciales firmados por México), mientras que las medidas compensatorias están dirigidas específicamente a las empresas del país que realizan sus exportaciones en condiciones de *dumping*, y únicamente para productos muy específicos, tal como se acreditó en la presente investigación.

h. Como las propias partes reconocen, el incremento al impuesto general de importación no necesariamente aplica para las importaciones de todos los orígenes, pues en el caso de los países que tienen un tratado comercial con México, se aplica lo dispuesto en ese tratado. Como resultado, existen otras fuentes de abastecimiento distintas al país investigado.

i. De la revisión de los Decretos de aumento en el impuesto general de importación, la Secretaría observó que en ningún momento se indica que su objetivo sea remediar el daño causado por las importaciones originarias de China en condiciones de *dumping*. De tal manera, conforme a su texto y a su propia naturaleza, no tienen vinculación con el presente procedimiento.

j. No existe evidencia en el expediente administrativo que demuestre que el incremento temporal del impuesto general de importación corrija el *dumping* de las exportaciones chinas y, consecuentemente, neutralice el daño.

k. La Secretaría coincide con el señalamiento de las partes respecto a que los derechos *antidumping* y aranceles son de naturaleza jurídica distinta, pero considera que es equivocada y sin ningún sustento la interpretación de que, por extensión, el propósito de los derechos *antidumping* sea regular la política comercial del país y tutelar los intereses de la producción nacional.

l. El Decreto PROSEC 2024 efectivamente suprime la preferencia arancelaria otorgada a los productos que se clasifican en la fracción arancelaria 3907.61.01 contenida en la fracción XII, del artículo 5 del "Decreto por el que se establecen diversos Programas de Promoción Sectorial", publicado en el DOF el 2 de agosto de 2002 y sus posteriores modificaciones. Sin embargo, no existe alguna alusión o referencia a que tal eliminación tenga el fin de remediar las prácticas de *dumping* por parte de los exportadores chinos. Por el contrario, se justifica que existe capacidad por parte de las Solicitantes para abastecer el mercado de resina PET Poli: "Que para el año 2024, la industria de Manufacturas del Caucho y Plástico en México ha informado encontrarse en condiciones de abastecer al mercado nacional de resina PET Poli (Tereftalato de Etileno) con un índice de viscosidad superior o igual a 78 ml/g, lo que resulta indispensable para diversas ramas industriales que emplean los envases de plástico para vender sus productos (**…**)".

m. De manera equivocada, las partes pretenden condicionar el análisis y resultados de la presente investigación a otras medidas o instrumentos aplicados por el Estado. Tales acciones son independientes, tienen naturaleza y objetivos distintos y no son extrapolables al presente procedimiento, en donde se ha acreditado la existencia de la práctica desleal por parte de los exportadores chinos de resina de PET.

512. Adicionalmente, y de conformidad con los artículos 9.1 del Acuerdo *Antidumping* y 62, párrafo segundo de la LCE, a partir de la información existente en el expediente administrativo, la Secretaría evaluó la factibilidad de aplicar una cuota compensatoria menor a los márgenes de discriminación de precios determinados en la presente etapa de la investigación, siempre y cuando esta sea suficiente para corregir la distorsión de precios causada por las importaciones investigadas y eliminar el daño a la rama de producción nacional de la mercancía similar.

513. Al respecto, la Secretaría observó que, al obtener el margen de *dumping* promedio ponderado de las exportadoras comparecientes en el periodo investigado, el precio de las importaciones chinas con gastos de internación agregando dicho margen, se registraría todavía subvaloración al comparar el precio de las importaciones investigadas con el precio de la rama de producción nacional. Lo anterior, muestra que, aplicando cuotas compensatorias equivalentes a los márgenes de *dumping* calculados para las empresas exportadoras, no serían suficientes para corregir la subvaloración del 16% del producto chino observada durante el periodo investigado. En consecuencia, la Secretaría concluyó que no es procedente la aplicación de cuotas compensatorias inferiores a los márgenes de *dumping* obtenidos en la presente etapa de la investigación.

514. Por lo anteriormente expuesto y con fundamento en los artículos 9.1 del Acuerdo *Antidumping* y 59, fracción I y 62, primer párrafo de la LCE, es procedente emitir la siguiente

RESOLUCIÓN

515. Se declara concluido el procedimiento administrativo de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, y se imponen cuotas compensatorias definitivas a las importaciones de poliéster resina, incluidas las definitivas y temporales, excepto las correspondientes a depósito fiscal, originarias de China, independientemente del país de procedencia que ingresan por las fracciones arancelarias 3907.61.01 y 3907.69.99 de la TIGIE, o por cualquier otra, en los siguientes términos:

a. 0.12 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de la empresa China Resources.

b. 0.04 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de la empresa Hailun.

c. 0.26 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de la empresa Xingtai.

d. 0.14 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de la empresa Xingye.

e. 0.10 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de la empresa Xingyu.

f. 0.26 dólares por kilogramo para las importaciones de las demás empresas exportadoras.

516. No se establecen cuotas compensatorias a las importaciones provenientes de las empresas Chongqing Wankai y Wankai New.

517. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar las cuotas compensatorias definitivas a que se refiere el punto 515 de la presente Resolución, en todo el territorio nacional.

518. De acuerdo con el artículo 66 de la LCE, los importadores que conforme a esta Resolución deban pagar las cuotas compensatorias definitivas, no estarán obligados a su pago si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a China. La comprobación del origen de la mercancía se hará conforme a lo previsto en el “Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, para efectos no preferenciales” (antes “Acuerdo por el que se establecen las Normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias”), publicado en el DOF el 30 de agosto de 1994 y sus posteriores modificaciones publicadas en el mismo órgano de difusión el 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999, 30 de junio de 2000, 1 y 23 de marzo y 29 de junio, todas de 2001, 6 de septiembre de 2002, 30 de mayo de 2003, 14 de julio de 2004, 19 de mayo de 2005, 17 de julio y 16 de octubre, ambas de 2008 y 4 de febrero de 2022.

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

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

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

522. Archívese como caso total y definitivamente concluido.

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