

**SEGUNDA SECCION**  
**PODER EJECUTIVO**  
**SECRETARIA DE ECONOMIA**

**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.**

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

RESOLUCIÓN PRELIMINAR DE LA INVESTIGACIÓN ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE LÁMINA ROLADA EN FRÍO, ORIGINARIAS DE LA REPÚBLICA DE COREA, INDEPENDIEMENTE 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.

Visto para resolver en la etapa preliminar el expediente administrativo 08/12 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) de la Secretaría de Economía (la "Secretaría"), se emite la presente Resolución de conformidad con los siguientes

**RESULTANDOS**

**A. Solicitud de inicio**

1. El 6 de julio de 2012 Ternium México, S.A. de C.V. ("Ternium" o la "Solicitante"), solicitó el inicio de la investigación administrativa por prácticas desleales de comercio internacional en su modalidad de discriminación de precios sobre las importaciones definitivas y temporales, incluidas las que ingresan al amparo de la Regla Octava de las complementarias (Regla Octava) para la aplicación de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE), de lámina rolada en frío que puede ser de acero al carbono o de acero aleado, originarias de la República de Corea ("Corea"), independientemente del país de procedencia. Señaló que la mercancía ingresa principalmente 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 9802.00.13 de la TIGIE.

**B. Inicio de la investigación**

2. El 1 de octubre de 2012 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la Resolución de inicio de la investigación antidumping (la "Resolución de Inicio"). Se fijó como periodo de investigación el comprendido del 1 de abril de 2011 al 31 de marzo de 2012 y como periodo de análisis de daño y causalidad el comprendido del 1 de enero de 2007 al 31 de marzo de 2012.

**C. Producto investigado**

**1. Descripción general**

3. Conforme al punto 4 de la Resolución de Inicio, el producto investigado 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 mm y de espesor inferior a 3 mm. En el inicio de la investigación, la Secretaría precisó que esta mercancía incluye la lámina rolada en frío cruda y la lámina rolada en frío recocida. Técnica o comercialmente se le conoce como lámina rolada en frío o simplemente lámina en frío. En el mercado internacional se le conoce como Cold Rolled Steel o Cold Rolled Steel Sheet.

**2. Tratamiento arancelario**

4. La lámina rolada en frío objeto de investigación ingresa por 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, como se indica en la Tabla 1:

**Tabla 1. Descripción arancelaria del producto investigado.**

<b>Clasificación arancelaria</b>	<b>Descripción</b>
Capítulo 72	Fundición, hierro y acero
Partida 7209	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, laminados en frío, sin chapar ni revestir.
	-Enrollados, simplemente laminados en frío:
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.
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.
Subpartida 7209.18	--De espesor inferior a 0.5 mm.
Fracción 7209.18.01	De espesor inferior a 0.5 mm.
Partida 7225	Productos laminados planos de los demás aceros aleados, de anchura superior o igual a 600 mm.
Subpartida 7225.50	-Los demás, simplemente laminados en frío.
Fracción 7225.50.02	Con un contenido de boro igual o superior a 0.0008%, y espesor superior a 1 mm, pero inferior a 3 mm, enrollada.
Fracción 7225.50.03	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.
Fracción 7225.50.04	Con un contenido de boro igual o superior a 0.0008%, y espesor inferior a 0.5 mm, enrollada.
Fracción 7225.50.99	Los demás.

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

5. De acuerdo con el SIAVI y el Decreto por el que se modifica la TIGIE del 24 de diciembre de 2008, las importaciones que ingresan por 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 quedaron libres de arancel a partir del 1 de enero de 2012, cualquiera que sea su origen.

6. Sin embargo, en la página del SIAVI en el rubro aranceles y normatividad, en la parte de observaciones generales, se precisa que, mediante Boletín No. 087/12, la Administración General de Aduanas del Servicio de Administración Tributaria (SAT) comunica que en cumplimiento de las ejecutorias dictadas en los incidentes que se mencionan en el mismo Boletín, a partir del 1 de agosto de 2012, se implementa el cobro de un arancel de 3% (Circular T-0130/12).

7. La unidad de medida en la TIGIE es el kilogramo, aunque las operaciones comerciales normalmente se efectúan en toneladas métricas y en algunos países, como los Estados Unidos, en toneladas cortas.

8. En la solicitud de inicio Ternium indicó que también se realizan importaciones de lámina rolada en frío al amparo de la Regla Octava, a través del capítulo 98 (Operaciones Especiales), fundamentalmente por las fracciones arancelarias 9802.00.13 (Industria Siderúrgica) y 9802.00.19 (Industria automotriz), aunque también, pero en menor medida, por las fracciones arancelarias 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.07 y 9802.00.15 de la TIGIE, que corresponden a las industrias eléctrica, electrónica, del mueble, de bienes de capital y del transporte, respectivamente.

### 3. Normas técnicas

9. La lámina rolada en frío se produce conforme a las especificaciones de las normas de la American Society of Mechanical Engineers (ASTM), Society of Automotive Engineers (SAE), el European Committee for Standardization y otras organizaciones de normalización europeas (EN, Norma Europea), del Instituto Alemán de Normalización (DIN) y Japan Industrial Standards (JIS), entre otras, las cuales no son excluyentes entre sí, ya que existen equivalencias entre las mismas. Como se indicó en el punto 10 de la Resolución de Inicio, la Solicitante sustentó lo anterior con la parte relevante de estas normas.

### 4. Características físicas y técnicas

10. De acuerdo con el catálogo de Ternium así como de las empresas exportadoras coreanas POSCO, Hyundai Hysco Co. Ltd ("Hyundai") y Dongbu Steel ("Dongbu"), la lámina rolada en frío puede ser de acero sin alear (constituido principalmente de carbono y manganeso) o de acero aleado (constituido por carbono, manganeso y algún microaleante como el boro, titanio, niobio, vanadio o alguna combinación de éstos). Este producto se fabrica en anchos iguales o mayores a 600 mm y espesores menores a 3 mm.

## **5. Proceso productivo**

11. De acuerdo con lo señalado en el punto 13 de la Resolución de Inicio y la información que las partes comparecientes aportaron, 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 es laminado 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.

## **6. Usos y funciones**

12. De acuerdo con la información que obra en el expediente administrativo, la lámina rolada en frío se utiliza como insumo para la fabricación de productos planos recubiertos (lámina galvanizada, lámina cromada u hojalata) y para la elaboración de bienes intermedios y de capital tales como artículos de línea blanca (refrigeradores, estufas, secadoras, etc.), perfiles y tubería, ductos, recipientes a presión, tambores y envases, así como partes de automóviles, materiales de construcción, aparatos de cocina, estantería y puertas metálicas, entre otros.

## **D. Convocatoria y notificaciones**

13. Mediante la publicación de la Resolución de Inicio, la Secretaría convocó a los importadores y exportadores del producto investigado, 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 en el procedimiento.

14. La autoridad investigadora notificó el inicio de la investigación antidumping a la Solicitante, a las importadoras, exportadoras y productoras extranjeras de que tuvo conocimiento, y al gobierno de Corea. Con la notificación se les corrió traslado de la solicitud, de la respuesta a la prevención y de sus anexos, así como de los formularios oficiales de investigación, con el objeto de que formularan su defensa.

## **E. Partes interesadas comparecientes**

15. Comparecieron al presente procedimiento las siguientes partes interesadas:

### **1. Solicitante**

Ternium México, S.A. de C.V.  
Misantla No. 21  
Col. Roma Sur  
C.P. 06760, México, Distrito Federal.

### **2. Importadoras**

Posco México, S.A. de C.V. y  
Posco MPPC, S.A. de C.V.  
Martín Mendalde No. 1755-PB  
Col. Del Valle  
C.P. 03100, México, Distrito Federal.

### **3. Productores coreanos exportadores**

Hyundai Hysco Co. Ltd. y  
POSCO  
Martín Mendalde No. 1755-PB  
Col. Del Valle  
C.P. 03100, México, Distrito Federal.

### **4. Gobierno**

Embajada de Corea en México  
Lope Díaz de Armendáriz No.110  
Col. Lomas Virreyes  
C.P. 11000, México, Distrito Federal.

**F. Personas que manifestaron tener interés**

16. El 11 de julio de 2012 la productora nacional Altos Hornos de México, S.A.B. de C.V. ("AHMSA") manifestó su apoyo a la solicitud de investigación antidumping referida en el punto 1 de la presente Resolución.

**G. Personas que manifestaron no tener interés**

17. El 8 y 23 de noviembre de 2012 la empresa Lagermex, S.A. de C.V. compareció para manifestar que no tenía intención de participar como parte interesada en la investigación.

**H. Prórrogas****1. Argumentos y pruebas de las partes interesadas**

18. La Secretaría otorgó una prórroga de 15 días a las importadoras Posco México, S.A. de C.V. ("Posco México") y Posco MPPC, S.A. de C.V. ("Posco MPPC"), así como a los productores y exportadores coreanos a solicitud de la Embajada de Corea en México para que presentaran su respuesta al formulario oficial, argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo de ofrecimiento de pruebas. El plazo venció el 3 de diciembre de 2012.

**2. Réplicas**

19. Se le otorgaron a la Solicitante consecutivamente 9 y 2 días de prórroga para replicar a la información presentada por sus contrapartes. El plazo venció el 15 de enero de 2013.

**3. Requerimientos de información a partes interesadas**

20. Con la finalidad de que presentaran su respuesta a un requerimiento de información formulado por la Secretaría, se otorgó a Posco México, Posco MPPC, POSCO y Hyundai una prórroga de 8 días. El plazo venció el 25 de febrero de 2013.

**4. Requerimientos de información a no partes**

21. A efecto de que presentaran su respuesta a los requerimientos de información formulados por la Secretaría, se otorgó prórroga a diversas importadoras no parte de 4, 5 y 7 días. Los plazos vencieron los días 12, 13 y 15 de febrero de 2013, respectivamente.

22. Con la finalidad de que presentaran su respuesta a los requerimientos de información formulados por la Secretaría, se otorgó prórroga a diversas consumidoras industriales de 3 y 5 días. Los plazos vencieron el 11 y 13 de febrero de 2013, respectivamente.

**I. Argumentos y pruebas de las partes interesadas****1. Importadoras****a. Posco México**

23. El 29 de octubre, 5 de noviembre y el 3 de diciembre de 2012 Posco México compareció para presentar los siguientes argumentos:

- A. El grueso de las importaciones investigadas no son de mercancía similar a la lámina rolada en frío que se vende en el mercado, por lo que no causan daño.
- B. Conforme al artículo 2.6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (el "Acuerdo Antidumping"), el producto similar debe ser igual en todos los aspectos al producto de que se trate, y sólo si no existe un producto idéntico se podrá recurrir al producto similar.
- C. En el presente caso hay 2 productos exportados y 2 productos nacionales que son similares y que deben examinarse por separado. Estos 2 productos similares son:
  - a. Acero laminado en crudo (lámina cruda o full hard) investigado y su similar de producción nacional que es un producto intermedio quebradizo que requiere tratamiento térmico. Se utiliza para producir acero galvanizado y se vende a los productores de acero para que elaboren productos terminados. No se considera que sea un producto comercial que los productores puedan vender ampliamente en el mercado interno.
  - b. Acero laminado en frío calidad comercial (lámina rolada en frío terminada) investigado y su similar de producción nacional que es un producto que se somete a un proceso de templado y aplanado para brindar buenas propiedades de formación y se vende en México como producto final para dar servicio a la industria automotriz, de aparatos electrodomésticos y de la construcción.

- D.** POSCO no exportó a México laminado en frío terminado que se hubiera vendido en el mercado comercial, compitiendo con el de producción nacional. Lo suministró exclusivamente a Posco México para producir acero galvanizado para uso automotriz, el cual vendió principalmente a compañías automotrices mexicanas para sus líneas de producción.
- E.** La lámina cruda por sus características es un producto que no se vende en el mercado comercial como producto de acero, ni es comprado por usuarios finales que no sean productores de acero. El acero laminado en frío terminado sí es adquirido por los usuarios finales en la industria automotriz, de aparatos electrodomésticos o de la construcción; por lo que no son productos intercambiables.
- F.** La lámina cruda que produce POSCO es exclusivamente consumida por Posco México, además, está precalificada para la producción con varias especificaciones automotrices. La Secretaría debe requerir a los clientes de Ternium para que digan si es cierto que adquieren regularmente lámina cruda, importada o producida por dicha empresa, así como sus consumos mensuales.
- G.** La lámina cruda tiene un precio inferior al de la lámina rolada en frío terminada, por ser un producto intermedio, relativamente sin procesar y recocer. Cuenta con propiedades físicas diferentes y es menos oneroso producirla porque tiene un proceso menor. Es consumida y no comprada en el mercado, por ser más eficiente para los productores utilizar su propia lámina cruda al costo y obtener ganancias del valor agregado de los productos elaborados río abajo, a partir de la lámina cruda. El acero laminado en frío comercial es un producto terminado que se vende a los usuarios finales y que se rige por los precios que ellos pagan.
- H.** El único producto similar a las importaciones de lámina cruda son los productos de lámina cruda de producción nacional, por lo que al no existir competencia entre la lámina cruda y la lámina rolada en frío terminada, deben separarse.
- I.** Las exportaciones de full hard de POSCO son consumidas en más del 99.99% por Posco México, por lo que no pueden dañar a los productores mexicanos de lámina cruda o lámina rolada en frío terminada.
- J.** La lámina cruda es el insumo principal para la producción de acero galvanizado, del cual tiene una necesidad importante y creciente la industria automotriz en México, y ésta es la finalidad principal de la inversión en México de POSCO de más de \$640 millones de dólares de los Estados Unidos (dólares).
- K.** No existe otra fuente viable de lámina cruda en México porque no se produce para su venta en el mercado comercial, sino que se utiliza exclusivamente como insumo para la producción de lámina galvanizada y los productores de acero galvanizado de distintas partes del mundo, por lo general, dependen del suministro de terceros. Ningún productor mexicano se encuentra en posición de comprometerse a suministrar la lámina cruda que requiere Posco México de forma continua y no resultaría económicamente viable porque distraería su capacidad de producción de lámina rolada en frío terminada y de productos galvanizados. Este caso de prácticas desleales de comercio socavaría las decisiones fundamentales que hicieron viable esta inversión para POSCO.
- L.** Las importaciones de Posco México se concentran en el sector galvanizado, pero no afectan las ventas de Ternium, porque esa empresa no vende lámina cruda a productores de lámina galvanizada, sino que consume su propia producción, además de que la adquiere de otra siderúrgica.
- M.** Posco México no tiene conocimiento de que AHMSA esté precalificada para producir lámina cruda calidad automotriz y Ternium tiene especificaciones limitadas para las que está precalificada, además de que actualmente compra 5,000 toneladas métricas por mes de lámina cruda a AHMSA porque su capacidad es insuficiente.
- N.** POSCO ya ha construido e iniciado su producción en 3 instalaciones diferentes y pretendía construir otras 2 instalaciones en 2013; sin embargo, la premisa de todas esas inversiones es el suministro exclusivo de full hard proveniente de Corea sin el cual estas inversiones se ponen en duda puesto que actualmente no existe en México suficiente suministro de la lámina cruda que Posco México necesita para operar.
- O.** Cuando un productor de acero galvanizado depende de la lámina cruda como materia prima, es común que la producción de lámina cruda sea realizada por la misma compañía o una relacionada; por tanto, no es común que una compañía produzca lámina cruda para venta, debido a que no es un producto de alto valor en el mercado y tiene mucho mayor valor como insumo para la producción de acero galvanizado.

- P.** Los productores de acero galvanizado prefieren contar con el abastecimiento exclusivo de lámina cruda porque la producción es más eficiente cuando las características clave de los insumos son constantes y porque el productor de acero galvanizado necesita cerciorarse de contar con una fuente de abastecimiento constante y confiable.
- Q.** El proyecto de inversión de Tenaris en la planta de laminación en frío del Complejo Siderúrgico Pesquería (Pesquería) incluye también una coinversión con la empresa japonesa Nippon Steel en una planta galvanizadora (Tenigal) para proveer al mercado automotriz; por lo tanto, la producción nacional requerirá también de lámina cruda, que será suministrada por AHMSA y por otros países. También importará acero rolado en caliente de Japón para estabilizar su producción, ya que Ternium sólo puede producir lámina cruda de hasta 1,350 mm de espesor.
- R.** Pesquería persigue el objetivo de que Ternium sea autosuficiente desde la producción de lámina cruda hasta la producción de acero galvanizado; por lo que difícilmente estaría dispuesta a abastecer a Posco México con full hard a precios y calidad que tengan un sentido económico, de ahí que es inadecuado utilizar la legislación en materia de prácticas desleales de comercio internacional para obtener protección en contra de un producto semiterminado (lámina cruda) con el fin de evitar la competencia con otro producto (el acero galvanizado), que no está sujeto a investigación.
- S.** No existe un traslape razonable de competencia entre las importaciones de full hard de Corea y la producción de lámina cruda de México. Según lo prevé el Acuerdo Antidumping a fin de determinar el daño, debe haber competencia real entre las importaciones y el producto nacional; el artículo 3.1 de dicho ordenamiento dispone que se requieren pruebas positivas del daño sufrido por la producción nacional a causa de las importaciones, lo que no ocurre en el presente caso, pues Ternium carece de capacidad suficiente de fabricación de lámina cruda y AHMSA no está precalificada para producirla con calidad automotriz, por lo que el suministro para consumo exclusivo (importaciones de Posco México provenientes de Corea), no compite en el mercado abierto (productores nacionales).
- T.** Sería una violación al Acuerdo Antidumping fundamentar una determinación de daño con base en una quinta parte del total de las importaciones y soslayar el hecho de que las otras cuatro partes no compiten con la producción nacional.
- U.** Las importaciones de productos semiterminados para consumo exclusivo o cautivo deben recibir tratamiento distinto bajo la legislación antidumping, porque los productos de consumo exclusivo no compiten en el mercado comercial. La cuestión respecto al daño en esos casos se reduce a si los productores nacionales podrían haber suministrado el producto semiterminado al comprador, para lo cual Posco México refiere el caso examinado por la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC) y la Corte de Comercio Internacional de los Estados Unidos (CIT) con respecto a las exportaciones de acero laminado en caliente de POSCO a su empresa de coinversión en los Estados Unidos.
- V.** Las importaciones de POSCO de acero laminado en frío terminado no dañan a la producción nacional, debido a que se destinan al sector automotriz, el cual tiene requisitos muy exigentes y no todos los proveedores están precalificados para producirlo y POSCO sí.
- W.** De acuerdo con los indicadores económicos de la industria, el mercado nacional de lámina rolada en frío es cercano a 2 millones de toneladas métricas, de las cuales una parte significativa y creciente se suministra al sector automotriz; de este mercado, las importaciones de POSCO de acero laminado en frío terminado calidad automotriz sólo abastecen a un subconjunto pequeño pero significativo.
- X.** La demanda de lámina rolada en frío calidad automotriz generalmente se cubre con importaciones porque hay muy poca producción nacional que cuente con la certificación y precalificación. Las importaciones de POSCO satisficieron el 12% de esa demanda.
- Y.** POSCO está certificada para abastecer a la industria automotriz en México, en tanto que los productores mexicanos, incluido Ternium, tienen certificaciones de calidad muy limitadas.
- Z.** La demanda automotriz de acero laminado en frío calidad automotriz ha aumentado de 450,000 toneladas métricas en 2009 a 756,000 en 2011. Las toneladas importadas por POSCO en el periodo investigado no pueden causar daño a los productores mexicanos, los cuales no están precalificados para vender sus productos a los clientes automotrices de Posco México; de hecho, se requiere que los fabricantes automotrices en México importen acero laminado en frío porque no pueden abastecerse en cantidad suficiente en el mercado doméstico.

- AA.** Las importaciones temporales o por Regla Octava no deben quedar incluidas en la cobertura de la investigación; más aún, que la Secretaría no realizó razonamiento legal alguno de por qué las importaciones temporales, incluso las realizadas al amparo de la Regla Octava, quedaron incluidas en la investigación.
- BB.** Imponer cuotas compensatorias a las importaciones temporales no constituye la regla general, en todo caso, sólo procede cuando exista disposición expresa en la Resolución de que se trate. Si la Secretaría se aparta de la regla general contenida en el artículo 105 (sic) de la Ley Aduanera (LA) de que las importaciones temporales no pagan cuotas compensatorias, entonces debe explicar por qué, pues no basta una simple manifestación de la Solicitante de que la legislación aduanera permite tal posibilidad jurídica, sino que la aplicación de la excepción debe fundarse y motivarse ampliamente. Posco México considera que tal proceder no sólo es incorrecto, sino que además resulta inconsistente con el Acuerdo Antidumping.
- CC.** Existen consideraciones fácticas, comerciales y económicas, que demuestran que imponer cuotas compensatorias a las importaciones temporales es un absurdo jurídico. Las importaciones temporales no se introducen al mercado, dado que no caben en la definición de dumping, según interpretación de los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT) los cuales establecen que el dumping es la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal; a contrario sensu, si un producto no se introduce en el mercado del país importador, no puede ser objeto de dumping.
- a.** El que exista una importación temporal no necesariamente significa que se ha introducido al mercado o al comercio.
- b.** Posco México únicamente somete sus importaciones temporales a un proceso industrial en el país, por lo que considera que no se han introducido al mercado mexicano.
- c.** Al realizar importaciones temporales por Regla Octava u operar bajo un programa para el fomento de la industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación (IMMEX), opera en un ámbito restringido y sin concurrencia al mercado nacional; como apoyo a su dicho cita 2 criterios del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa (TFJFA), cuyos rubros son del tenor literal siguiente:
- LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO. NO SE ACTUALIZA UNA ENAJENACIÓN EN TERRITORIO NACIONAL PARA EFECTOS DE DICHA LEY RESPECTO DE MERCANCÍAS QUE SE ENCUENTRAN BAJO EL RÉGIMEN DE DEPÓSITO FISCAL EN EL ALMACÉN GENERAL AUTORIZADO PARA ELLO.
- IMPUESTO AL VALOR AGREGADO. LA EMPRESA NACIONAL QUE EXTRAE LA MERCANCÍA DEL DEPÓSITO FISCAL PARA SU IMPORTACIÓN DEFINITIVA, NO SE ENCUENTRA OBLIGADA A RETENER EL IMPUESTO RELATIVO POR ENAJENACIÓN DE BIENES.
- d.** Las importaciones temporales de Posco México realizadas por la Regla Octava y bajo su programa IMMEX, no son producto de una venta a México, ni tampoco de una reventa de la mercancía importada, ya sea en México o en el extranjero, debido a que se encuentran en un proceso productivo y no entran al comercio, por lo que al estar relacionada con POSCO y no existir una venta a un primer cliente no relacionado, no puede calcularse un precio de exportación a México, salvo que la Secretaría acepte que se trata de un precio fiable. Según lo previsto en el artículo 2.3 del Acuerdo Antidumping, al no existir un precio de exportación porque no existan ventas a partes no relacionadas, no se puede calcular un margen de dumping, porque el importador relacionado con el exportador no las enajena como mercancía investigada.
- e.** Es indebido que la Secretaría pretenda sancionar a las importaciones temporales con medidas antidumping ya que con una determinación positiva de cuotas compensatorias se obstaculiza la inversión extranjera. En el caso específico, POSCO vería seriamente afectada su inversión y producción en México, lo que impactaría negativamente en el estado de Tamaulipas, y se daría una señal inequívoca de que México no protege la inversión extranjera destinada a promover las manufacturas, ni otorga seguridad jurídica a los inversionistas extranjeros.

- DD.** El artículo 3.5 del Acuerdo Antidumping señala que una determinación afirmativa de daño depende de que se demuestre la existencia de un nexo causal entre las importaciones en condiciones de dumping y el daño sufrido por la producción nacional; sin embargo, se deben examinar otros factores de que se tenga conocimiento, distintos de las importaciones objeto de dumping, entre los que figuran, el volumen y los precios de las importaciones no vendidas a precios de dumping, la contracción de la demanda o variaciones de la estructura del consumo, las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales y la competencia entre unos y otros, la evolución de la tecnología y los resultados de la actividad exportadora y la productividad de la rama de producción nacional.
- EE.** La Secretaría debe separar los efectos de los paros técnicos, la suspensión de actividades, la falta de capacidad de satisfacer el mercado, la desgravación arancelaria y problemas de calidad, de los efectos de las importaciones en condiciones de dumping.
- FF.** En la Resolución de Inicio, la Secretaría estableció incorrectamente que no se observaron factores distintos de las importaciones investigadas como causa del daño alegado, cuando en todo momento tuvo el reconocimiento de la Solicitante de que se vio obligada a realizar importaciones de la mercancía investigada y de otros orígenes durante el periodo comprendido de 2007 a 2012, ya que tuvo que recurrir a tales importaciones para poder satisfacer la demanda del mercado interno atendiendo al hecho que entre 2007 y 2010 modernizó sus instalaciones, lo que la llevó a paros técnicos y suspensión de actividades.
- GG.** La Solicitante hizo ver a la Secretaría que los aranceles de importación tuvieron una evolución de desgravación durante el periodo analizado, que pasó de 7% en 2007 a 0% en 2012 y la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (CANACERO) efectuó declaraciones en el sentido de que la desgravación arancelaria provocó un daño a la industria siderúrgica, lo que incluso llevó a que se volviera a implementar el cobro del arancel de 3%.
- HH.** Posco México solicita que la Secretaría concluya que los paros técnicos, la suspensión de actividades y la incapacidad de Ternium de satisfacer el mercado, los problemas de calidad para suministrar lámina para uso automotriz, la desgravación arancelaria, e incluso los altos costos de la energía eléctrica constituyen otros factores de daño.
- II.** La aplicación injustificada de medidas no arancelarias es violatoria del Acuerdo de Protección y Promoción Recíproca de Inversiones (APPRI) entre México y Corea, en virtud de constituir una medida restrictiva equivalente a la expropiación indirecta.
- JJ.** México tiene firmados APPRIs con varios países, incluidos Corea y Argentina con los que garantiza el derecho de los inversionistas a la propiedad, a la libre transferencia de sus rendimientos y a no ser discriminados; en el caso concreto, de prosperar el establecimiento de cuotas compensatorias, el gobierno mexicano estaría privilegiando la inversión extranjera de Ternium frente a la inversión extranjera de Corea.
- KK.** Ternium pretende incrementar su capacidad de laminación en frío con la coinversión con Nippon Steel en la planta galvanizadora de Tenigal y seguramente importará de Japón lámina cruda que es el insumo para la producción de lámina galvanizada, además, podrá utilizar cautivamente una proporción de la producción de full hard de la planta de Pesquería. Con esta jugada y la solicitud de que la Secretaría imponga cuotas compensatorias a las importaciones de lámina rodada en frío de Corea y específicamente al full hard importado por Posco México de su proveedor relacionado POSCO, el verdadero objetivo de Ternium y Tenigal es eliminar a Posco México de la competencia en la producción de la lámina galvanizada para la industria automotriz, o bien, obligar a Posco México a convertirse en su cliente.
- LL.** POSCO ha invertido en México más de 640 millones de dólares en Altamira, Puebla y San Luis Potosí, y se encuentran en construcción otras 2 plantas en Aguascalientes y Celaya que entrarán en operación en 2013, así también ha generado la creación de 1,700 nuevos empleos para el país, y si la Secretaría determina privilegiar la posición de Ternium y no constituirse como una autoridad objetiva con relación a la exclusión del full hard y las importaciones temporales por Regla Octava, enviará una señal muy negativa para las futuras inversiones de Corea en México.
- MM.** El gobierno de México irá en contra de su política de permanencia y repunte de la producción automotriz, de imponer restricciones a la disponibilidad de sus insumos estratégicos.

- NN.** México registró los niveles más altos de producción de vehículos ligeros en su historia, al pasar de 1.5 millones en 2003 a 2.6 millones en 2011 y se pretende que esté entre el tercer y cuarto lugar como productor de autos en el mundo antes de que termine 2020. Tanto el gobierno como las armadoras anticipan un récord de ventas en 2012 y, por ende, ven un panorama promisorio para el aumento de la inversión extranjera directa en este sector tan importante para nuestro país.
- OO.** Es necesario que México continúe con una política automotriz que rechace el proteccionismo e imposición de medidas no arancelarias a la importación de los insumos como en el caso de la lámina cruda o full hard que se utiliza para la fabricación de la lámina galvanizada para las armadoras de autos o la lámina rolada en frío para uso automotriz; imponer medidas restrictivas a insumos automotrices equivale a renunciar a las expectativas tanto del gobierno de México como de la industria automotriz como motor de crecimiento de las manufacturas mexicanas, con el fin de lograr una sana balanza comercial y conservar la buena imagen que se tiene de México.
- PP.** En su examen de daño y causalidad, la Secretaría debe limitar el periodo analizado a 3 años. El periodo analizado que fijó la Secretaría es de 5 años y 3 meses, apartándose de la normatividad y práctica nacional e internacional ya que existe una recomendación adoptada por el Comité de Prácticas Antidumping de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (documento G/ADP/6), en lo sucesivo "la Recomendación", que en su reunión del 4 y 5 de mayo de 2000 estableció que el periodo de recopilación de datos de la existencia de daño para las investigaciones deberá ser normalmente de 3 años como mínimo. Asimismo, el artículo 65 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE) dispone que la Secretaría deberá evaluar los factores económicos dentro del contexto del ciclo económico y las condiciones de competencia específicas a la industria afectada, con la información aportada por las solicitantes, considerando por lo menos 3 años previos a la presentación de la solicitud; por lo tanto, para efectos de evaluar la existencia de daño a una rama de producción nacional, en términos del artículo 3 del Acuerdo Antidumping debe tomarse en cuenta la información más completa y actualizada posible, que incluya los datos más recientes, y que abarque todo el periodo investigado para efectos de dumping, normalmente de 3 años.
- QQ.** Posco México no soslaya que el objetivo de fijar un periodo amplio persigue que puedan examinarse las tendencias a lo largo del tiempo, sin embargo, si en una investigación se contempla aplicar medidas, es para contrarrestar el dumping que está causando daño, por lo cual debe contarse con la información más cercana posible, y no la más lejana. El artículo 65 del RLCE dispone que el periodo analizado será normalmente de 3 años y si la autoridad investigadora toma un periodo más amplio, debe ofrecer una explicación de la razón.
- RR.** En el punto 104 de la Resolución de Inicio se señala que si bien, el precio de las importaciones en presuntas condiciones de dumping creció, registró niveles significativos de subvaloración con respecto al precio nacional y a los de las importaciones de otros orígenes; sin embargo, no se debe pasar por alto lo siguiente:
- a.** Las importaciones de la mercancía investigada comprenden 2 tipos de lámina rolada en frío, la full hard (lámina sin recocer o cruda), insumo para la lámina galvanizada y la lámina rolada en frío terminada (lámina recocida); por lo que evidentemente el precio de la full hard es inferior al de la lámina rolada en frío terminada.
  - b.** La Solicitante no vende al mercado nacional la lámina cruda, ya que la autoconsume para la producción de lámina galvanizada, por lo que los precios de venta reportados por Ternium deben referirse a la lámina rolada en frío terminada, los cuales resultan superiores a los del full hard.
  - c.** Si Ternium no vende al mercado nacional lámina cruda, la Secretaría no puede realizar el análisis del efecto de la importación full hard de Corea sobre los precios nacionales, además, la información que obra en el expediente administrativo no permite tal comparación.
  - d.** Alrededor del 80% de las exportaciones efectuadas por POSCO a México son de full hard, por lo que para una comparación razonable y válida de precios y del cálculo del margen de subvaloración, la Secretaría deberá tener presente la diferenciación de los 2 tipos de lámina exportada y, en consecuencia su diferencial de precios.
- SS.** La Solicitante no sufrió daño por causa de las importaciones investigadas en el periodo de 2009 a 2011, por lo siguiente:
- a.** La producción total de Ternium mostró una caída de 8.6% en el periodo de 2007 a 2009, y en el periodo de 2009 a 2011 observó un crecimiento del 28.1%. En 2011 alcanzó el nivel de producción más alto del periodo analizado.

- b.** La producción en el rubro de ventas tuvo una caída del 13.8% en el periodo de 2007 a 2009 y para el periodo de 2009 a 2011 mostró un crecimiento de 18.8%. Al igual que la producción total, la producción para venta mostró su mayor nivel del periodo analizado. En el periodo de 2007 a 2009 las ventas totales tuvieron en volumen una caída del 13.8%; en tanto que, en el periodo de 2009 a 2011 mostraron un crecimiento de 18.8%. En 2011 las ventas totales tuvieron su mayor nivel del periodo analizado.
  - c.** La utilización de la capacidad instalada perdió 2.4 puntos porcentuales en el periodo de 2007 a 2009, siendo que en el periodo de 2009 a 2011 (los 3 años más recientes), creció 6.3 puntos porcentuales, al pasar de 74.4% en 2007 a 80.7% en 2011. Ternium incrementó su capacidad instalada en 2010.
  - d.** El empleo creció 108% de 2007 a 2011.
  - e.** El precio en el mercado interno en pesos muestra un crecimiento de 27.6%, en tanto que en dólares tiene un crecimiento del 38.1%; sin embargo, los datos sobre utilidad operativa muestran un deterioro durante el periodo analizado, situación que no encuentra explicación; por lo que la Secretaría deberá observar tal circunstancia. Derivado de lo anterior, Posco México concluye que las importaciones investigadas, no pueden ser la causa del daño alegado por la producción nacional, en específico Ternium es una empresa saludable que muestra un sano crecimiento.
- TT.** Las empresas que importaron la mercancía investigada durante el periodo analizado fueron Posco México y Posco MPPC.
- UU.** El precio y la cantidad de los productos comprados por Posco México, se establecen mediante negociación directa con el vendedor en cada operación y no se celebra contrato de compraventa ni se intercambia documentación de respaldo.
- VV.** Debido a que Posco México ha comprado únicamente lámina full hard de importación, no tiene conocimiento sobre las características y especificaciones de la que produce Ternium, ya que no adquiere el producto nacional, además de que tiene conocimiento de que la de producción nacional no cumple con la certificación que requiere la industria automotriz, que es el principal mercado de la lámina galvanizada.
- WW.** La producción automotriz en México aumentó entre 13 y 14.4% durante 2011, respecto del año anterior, razón por la cual Posco México importó más lámina full hard con el fin de cumplir con la demanda de producción de acero galvanizado que requiere la industria automotriz.
- XX.** Debido a la sobreoferta de acero en el mundo, el precio de la mercancía objeto de análisis ha disminuido marcadamente en los 2 últimos años.
- YY.** Los ajustes al precio de importación reportados son los gastos efectivamente pagados por Posco México a su proveedor y no se calculan mediante la aplicación de un método de prorrateo.
- 24.** Presentó:
- A.** Copia certificada del instrumento notarial número 3,394 emitido por el Notario Público número 231 de Ciudad Madero, Tamaulipas, del 19 de enero de 2012, en el que consta la legal existencia Posco México.
  - B.** Copia certificada del instrumento notarial número 3,473 expedido por el Notario Público número 231 de Ciudad Madero, Tamaulipas, del 26 de octubre de 2012, en el que consta el poder otorgado a los representantes legales comparecientes de Posco México.
  - C.** Copia de las cédulas para ejercicio profesional expedidas por la Secretaría de Educación Pública y de las credenciales para votar expedidas por el Instituto Federal Electoral a favor de los representantes legales comparecientes de Posco México.
  - D.** Información de las características de la mercancía investigada y diferencia entre material endurecido y rolado en frío.
  - E.** Tabla comparativa de certificaciones entre Posco México y la producción nacional.
  - F.** Extractos del caso examinado por la USITC y la CIT con relación a las exportaciones de acero laminado en caliente de POSCO a su empresa de coinversión en los Estados Unidos.

- G. Comunicado de prensa titulado "No existen acciones para impulsar la competitividad del sector industrial" de la CANACERO a medios de comunicación, del 27 de abril de 2011, por Salvador Quesada Salinas.
- H. Notas de prensa tituladas "Tendrá Ternium enfoque más global" y "Proyecto Pesquería cuenta ya con 70% del personal" del 8 y 20 de noviembre de 2012, respectivamente, cuya fuente es la página de Internet: [www.reportacero.com/index.php?option=com](http://www.reportacero.com/index.php?option=com).
- I. Impresión del Acuerdo entre los Gobiernos de México y Corea para la promoción y protección recíproca de las inversiones.
- J. Nota de prensa del 12 de noviembre de 2012 relacionada con el nivel de producción alcanzado por México en la industria automotriz, cuya fuente es el diario el Universal.
- K. Envío de la Manifestación de Impacto Regulatorio de Alto Impacto (27617) respecto al proyecto por el que se modifica el diverso para el apoyo de la competitividad de la industria automotriz terminal y el impulso al desarrollo del mercado interno de automóviles.
- L. Estructura corporativa de Posco México.
- M. Diagrama de empresas vinculadas a Posco México.
- N. Listado de códigos de producto de las importaciones realizadas por Posco México durante el periodo analizado, por fracción arancelaria.
- O. Importaciones realizadas por Posco México de la mercancía investigada de 2009 a marzo de 2012 en valor y volumen, por puerto de entrada y gastos de internación, de la frontera a la bodega del cliente.
- P. Diagrama del sistema de distribución de las importaciones de Posco México de la mercancía investigada.
- Q. Estructura de los códigos de producto de la mercancía importada por Posco México.
- R. Importaciones de la mercancía investigada de Posco México, por código de producto y proveedor en el periodo investigado, en valor y volumen.
- S. Precio de importación de Posco México de la mercancía investigada, en el periodo investigado.
- T. Ajustes al precio de exportación de la mercancía investigada importada por Posco México.
- U. Estados financieros de Posco México al 31 de diciembre de 2011 y 2010.
- V. Dictamen de auditores independientes de la contabilidad, estados de posición financiera y de resultados integrales, estado de variaciones en el patrimonio y estado de flujo de efectivo de Posco México, del primer trimestre de 2012.
- W. Diversos pedimentos de importación con documentos anexos de Posco México, de 2009 al primer trimestre de 2012, por puerto de entrada.

#### **b. Posco MPPC**

25. El 25 de octubre, 20 de noviembre y 3 de diciembre de 2012 Posco MPPC compareció para presentar los siguientes argumentos:

- A. Tiene por objeto la fabricación, enajenación y exportación de productos de acero y hierro, así como la prestación de servicios de cortes longitudinales y transversales de lámina de acero.
- B. Distribuye sus importaciones desde los puertos de Veracruz y Manzanillo, para procesarlas y entregarlas a los puntos requeridos por sus clientes.
- C. El precio y cantidad de los productos comprados por Posco MPPC se establecen mediante negociación directa entre el comprador y el vendedor para cada operación. No celebra contrato de compraventa, ni intercambia documentación de respaldo.
- D. Todos los códigos del producto importado cumplen con las especificaciones de la mercancía investigada.
- E. Posco MPPC no cuenta con información sobre las características y especificaciones de la lámina producida por Ternium y tampoco tiene conocimiento si existen diferencias entre la importada de Corea y la de producción nacional, debido a que sólo ha comprado lámina rolada en frío producida por POSCO; sin embargo, esta última tiene conocimiento de que la lámina rolada en frío de producción nacional presenta diferencias en especificaciones con la importada de Corea.

- F. Posco MPPC adquirió mercancía importada porque fue creada para procesar y comercializar la lámina rolada en frío que importa de POSCO. Sin embargo, también ha realizado compras marginales de lámina rolada en frío en el mercado nacional, pero se trata de mercancía producida por POSCO; no obstante existe la posibilidad de que algún proveedor hubiera comprado lámina de producción nacional, que hubiera vendido a POSCO MPPC. De ser así, la cantidad resultaría insignificante.
- G. Posco MPPC desconoce las características del mercado internacional de la mercancía objeto de análisis.
- H. Los consumidores de la mercancía investigada y principales importadores son las armadoras de automóviles Volkswagen, Chrysler, Nissan, Ford, Honda, etc; las fabricantes de autopartes para la industria automotriz MAGNA, BENTELER, PEMSA, etc; las fabricantes de productos electrodomésticos Mabe, Whirlpool, etc. y las productoras de tambos GREIF, ELSA, etc., así como otros productores de artículos industriales.
- I. Las principales empresas exportadoras son POSCO, NSC de Japón, Thyssen Krupp Steel de Europa, US Steel y AK Steel.
- J. Las tendencias de la oferta y la demanda de la lámina rolada en frío en el mercado nacional tienen relación directa con el crecimiento de la economía mexicana y la de los países cercanos geográficamente.
- K. Posco MPPC transforma la mercancía investigada en productos de lámina y chapa para tubería.

**26. Presentó:**

- A. Copia certificada del instrumento notarial número 13,516 emitido por el Notario Público número 2 de Zacapoaxtla, Puebla, del 7 de junio de 2011, en el que consta la legal existencia de Posco MPPC, S.A. de C.V.
- B. Copia certificada del instrumento notarial número 15,014 expedido por el Notario Público número 2 de Zacapoaxtla, Puebla, del 25 de octubre de 2012 en el que consta el poder otorgado a los representantes legales comparecientes de Posco MPPC.
- C. Copia de las credenciales para votar expedidas por el Instituto Federal Electoral y de las cédulas para ejercicio profesional, expedidas por la Secretaría de Educación Pública a favor de los representantes legales comparecientes de Posco MPPC.
- D. Solicitudes de inscripción al Registro Federal de Contribuyentes y Avisos de Actualización o Modificación de Situación Fiscal, en las que consta el cambio de denominación de Posco MPC, S.A. de C.V. a Posco MPPC, S.A. de C.V. y la apertura de una planta en San Luis Potosí.
- E. Estructura corporativa de Posco MPPC.
- F. Diagrama de empresas vinculadas a Posco MPPC.
- G. Contratos de compraventa de Posco MPPC con proveedores de la mercancía investigada, diversas notas de venta de uno de sus proveedores y pedidos de mercancía.
- H. Listado de códigos de producto de las importaciones realizadas por Posco MPPC durante el periodo analizado por fracción arancelaria.
- I. Importaciones de Posco MPPC de la mercancía investigada, en el periodo analizado, por fracción arancelaria, en valor y volumen y gastos de internación de la frontera a la bodega del cliente.
- J. Copia de diversos certificados de análisis de molino.
- K. Facturas de la mercancía investigada importada por la hoy denominada Posco MPPC, de septiembre de 2008 a febrero de 2012.
- L. Compras nacionales de Posco MPPC de la mercancía investigada de febrero de 2007 a marzo de 2012 en valor y volumen por proveedor.
- M. Diversas facturas de lámina rolada en frío comprada a proveedores nacionales en 2007, 2008, 2009, 2010 y 2012, así como pólizas de seguro de transporte de carga terrestre.
- N. Sistema de distribución de Posco MPPC de la mercancía investigada que importa.
- O. Estructura de los códigos de producto de la mercancía importada por Posco MPPC.

- P. Códigos de venta y códigos de importación de la mercancía investigada por proveedor exportador de Posco MPPC.
- Q. Estructura de los códigos de producto terminados de Posco MPPC.
- R. Importaciones totales de Posco MPPC de la mercancía investigada por código de producto y proveedor en el periodo investigado, en valor y volumen.
- S. Precio de importación de la mercancía investigada de Posco MPPC de febrero de 2011 a marzo de 2012.
- T. Precio de exportación reconstruido de Posco MPPC, de abril de 2011 a abril de 2012, de ventas al primer cliente no relacionado.
- U. Cálculo de gastos de ventas, generales y de administración, y gastos financieros de Posco MPPC en el periodo investigado.
- V. Estados financieros auditados de Posco MPPC al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009.
- W. Estado de resultados del primer trimestre de 2012 de Posco MPPC y hoja de balance para aprobación al primer trimestre de 2012.
- X. Diversos pedimentos de importación de 2007 al primer trimestre de 2012, con documentos anexos.

## **2. Productores coreanos exportadores**

### **a. Hyundai**

27. El 5 y 6 de noviembre y 3 de diciembre de 2012 Hyundai compareció para presentar los siguientes argumentos:

- A. Hyundai no presenta argumentos referentes al daño a la industria nacional y la información que presenta en su respuesta al formulario oficial no corresponde a todo el periodo analizado que fijó la Secretaría, debido a que supera en exceso el término de 3 años que es común a nivel mundial para este tipo de investigaciones.
- B. Solicita que se le determine un margen específico de discriminación de precios.
- C. Únicamente vende la mercancía investigada a distribuidores o comercializadores coreanos, por lo que no dispone de información sobre importadores y clientes mexicanos.
- D. No está vinculada con alguno de los importadores mexicanos y no ha firmado acuerdos con ellos.
- E. Realizó exportaciones al mercado mexicano a través de comercializadoras coreanas no relacionadas, a quienes les factura y pone la mercancía en el puerto de embarque. En el mercado doméstico vende a usuarios finales y distribuidores.
- F. En el periodo investigado vendió mercancía investigada a 2 empresas relacionadas que forman parte de Hyundai Motor Group, quienes la destinan a la producción de mercancías, tales como automóviles.
- G. Independientemente de que los clientes de Hyundai sean relacionados o no, sus ventas las realiza sobre la base de negociación directa con el cliente; por ende, no existen diferencias entre los precios y/o términos de venta aplicables a sus clientes.
- H. Los códigos de producto de las exportaciones de Hyundai que ingresaron a México durante el periodo analizado, cumplen con las especificaciones de la descripción de la mercancía investigada.
- I. La diferencia entre los productos que fabrica es que unos pasan por el proceso de recocido después del de laminación en frío.
- J. El proceso productivo de la mercancía investigada en la planta de Suncheon es el siguiente:
  - a. En la línea de curtido y engrasado, los rollos de acero al carbón laminado en caliente se preparan para su laminado en frío, mediante la inmersión en un baño de ácido para eliminar contaminantes de la superficie.
  - b. En el molino tándem de rolado en frío, los rollos bañados en ácido y engrasados se laminan hasta lograr el espesor deseado mediante la aplicación de presión a través de rodillos.
  - c. En la línea de recocido continuo el material laminado en frío es recocido mediante la utilización de un método de calor indirecto a través del cual el acero se pasa por una caldera de recocido continuo, para restaurar la maleabilidad y otras propiedades mecánicas que se perdieron o disminuyeron durante el proceso de laminado en frío.
  - d. La línea de enrollado se utiliza para cortar y volver a enrollar el producto.

- K.** El proceso productivo de la mercancía investigada en la planta de Dangjin es similar al de Suncheon, excepto porque en la caldera de recocido en lote, el material laminado en frío es recocido mediante calentamiento y enfriamiento en una caldera.
- L.** Hyundai planea iniciar la operación de su segunda planta en Dangjin en junio de 2013. En esa planta se producirá lámina rolada en frío y lámina de acero galvanizado.
- M.** Hyundai no dispone de información del mercado internacional y tampoco proporciona ventas a otros mercados de exportación, ya que no hubo ventas de los códigos de producto exportados a México.
- N.** Los ajustes al precio de exportación son gastos por crédito, manejo de mercancía, flete interno, gastos bancarios y empaque.
- O.** Las ventas en el mercado interno son representativas y están dadas en el curso de operaciones comerciales normales.
- P.** Debido a que en el periodo investigado Hyundai no realizó ventas al mercado interno para 2 de los códigos de producto exportados a México, identificó los códigos de producto similares a éstos, tomando en consideración las principales características que afectan al precio de venta y costos. La diferencia principal entre los códigos exportados a México y los similares vendidos en el mercado interno es el espesor.
- Q.** Ternium calculó el margen de dumping comparando listas de precios internos en Corea con los precios de exportación reportados en la base de datos que obtuvo de la CANACERO y consideró que las ventas en Corea se dan en el curso de operaciones comerciales normales; por ende, de conformidad con el artículo 43 del RLCE, la Secretaría tiene la obligación de activar una investigación relativa a costos, sólo en el caso de que la Solicitante haya presentado una presunción debidamente documentada en el sentido de que las ventas internas reflejan pérdidas sostenidas en los términos del artículo 32 de la Ley de Comercio Exterior (LCE). La Solicitante no estableció esa presunción en la solicitud de inicio, por lo que no existe fundamento jurídico para que en el presente procedimiento se haga una investigación relativa a costos.
- R.** La autoridad investigadora en la práctica ha interpretado el artículo 43 del RLCE de esta forma y, por tanto, ha activado investigaciones relativas a costos solamente cuando se ha presentado una alegación debidamente fundada en el sentido de que los precios internos en el país de exportación son inferiores a los costos de producción, como en la Resoluciones final de la investigación antidumping sobre carne de bovino de los Estados Unidos y preliminar de la revisión anual de las cuotas compensatorias impuestas sobre las manzanas de mesa de los Estados Unidos.
- S.** El artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping permite a las autoridades considerar las ventas a pérdida como dadas en el curso de operaciones comerciales normales e incluirlas en el cálculo del valor normal. También permite a las autoridades no requerir a los exportadores información sobre costos, pues sería inútil hacerlo si la Solicitante considera a las ventas internas como rentables.
- T.** Debido a la flexibilidad del Acuerdo Antidumping respecto a si las ventas a pérdida califican como dadas en el curso de operaciones comerciales normales o no, es igualmente claro que permite requerir a los exportadores información sobre costos, pero sólo si la Solicitante tiene dudas sobre si las operaciones están dadas en el curso de operaciones comerciales normales.
- U.** La principal materia prima para la producción de la mercancía investigada es la lámina rolada en caliente y durante el periodo investigado Hyundai adquirió una parte de este insumo de sus empresas relacionadas.
- V.** El precio promedio de adquisición de la lámina rolada en caliente a partes relacionadas es ligeramente menor a aquél de partes no relacionadas, sin embargo, debido a que la diferencia es menor a 1%, se realiza en el curso de operaciones comerciales normales.

**28. Presentó:**

- A.** Copia del poder otorgado por Hyundai a sus representantes legales comparecientes, el 19 de octubre de 2012, número de registro 2012-8614, expedido por Apex LLC, oficina autorizada por el Ministerio de Justicia de Corea, para actuar como Notario Público, apostillada.
- B.** Copia de las credenciales para votar expedidas por el Instituto Federal Electoral y de las cédulas para ejercicio profesional expedidas por la Secretaría de Educación Pública a favor de sus representantes legales comparecientes.

- C.** Estructura accionaria de Hyundai y Hyundai Steel al 31 de marzo de 2012.
- D.** Lista de las empresas filiales de Hyundai con algunos números de identificación de contribuyente al 31 de marzo de 2012.
- E.** Relación de empresas de Hyundai Motor Group, con domicilios y teléfonos al 31 de marzo de 2012.
- F.** Diagramas de flujo de distribución de Hyundai para ventas internas en su país y ventas a México.
- G.** Listado de los códigos de producto vendidos a México en el periodo analizado.
- H.** Estructura del código de producto de la mercancía investigada por tipo de material, nombre, forma, calidad, espesor, ancho y la combinación de otras características, cuya fuente es el sistema SAP (por sus siglas en alemán de Systeme, Anwendungen und Produkte) de Hyundai.
- I.** Diagrama del proceso productivo de la planta Suncheon de Hyundai.
- J.** Descripción de qué es el recocido, su proceso y propósito, cuya fuente es Hyundai.
- K.** Capacidad instalada de la industria coreana y de Hyundai para la elaboración de la mercancía investigada, en toneladas métricas, de abril de 2009 a marzo de 2012, cuya fuente es Hyundai y el reporte KMJnews.
- L.** Indicadores de la industria de la mercancía investigada del país exportador, de enero de 2008 a marzo de 2012, en toneladas métricas, obtenidos del reporte KMJnews, cuya fuente es la página de Internet <http://www.kmj.co.kr/>.
- M.** Indicadores económicos de Hyundai por mes, de abril de 2009 a marzo de 2012, en valor (wons de Corea [wons] y dólares) y volumen.
- N.** Ventas totales del corporativo de Hyundai de lámina rolada en frío en el periodo investigado, en won y dólares, que incluye ventas de mercancía investigada y no investigada, exportada a México y no exportada, al mercado interno y de exportación a México, cuya fuente son los estados financieros no consolidados de 2011 y 2012 y el sistema contable SAP de Hyundai.
- O.** Ventas totales de Hyundai a México de la mercancía investigada, por código de producto y mes, en el periodo investigado, en valor y volumen.
- P.** Ventas totales de Hyundai a su mercado interno de la mercancía investigada, por código de producto y mes, en el periodo investigado, en valor y volumen.
- Q.** Ventas totales de Hyundai de la mercancía investigada y no investigada, en valor y volumen, por código de producto y por mercado en el periodo investigado.
- R.** Precio de exportación a México de la mercancía investigada de Hyundai por fracción arancelaria y código de producto en el periodo investigado.
- S.** Ajustes al precio de exportación a México de la mercancía investigada de Hyundai.
- T.** Cálculo de la tasa de interés por préstamos a corto plazo y un ejemplo del ajuste al precio de exportación por crédito.
- U.** Ejemplo del cálculo del ajuste al precio de exportación por manejo de mercancía, flete interno y gastos bancarios e impresiones de pantalla del sistema contable SAP de Hyundai referentes a los 2 primeros ajustes y copia del comprobante por el tercer concepto.
- V.** Cálculo del ajuste al precio de exportación por empaque para el periodo investigado.
- W.** Precios de venta al mercado interno de Hyundai en el periodo investigado.
- X.** Ajustes a los precios de venta en el mercado interno de Hyundai, en el periodo investigado.
- Y.** Listado de los nombres de clientes de Hyundai y códigos de éstos, así como los códigos de los destinos.
- Z.** Costos totales de producción más gastos generales de Hyundai por código de producto, en won y dólares.
- AA.** Lista de insumos comprados a partes relacionadas, en valor, volumen y precio promedio, así como el estado de resultados de sus empresas filiales que le proporcionan servicios.
- BB.** Gastos financieros y generales de Hyundai durante 2011 y el primer trimestre de 2012.

- CC.** Cálculo de la tasa de interés de Hyundai para mercado interno, así como la muestra del cálculo en el periodo investigado.
- DD.** Ejemplo del cálculo del ajuste al valor normal por flete interno, con la impresión de pantalla del sistema contable SAP de Hyundai referente a este ajuste.
- EE.** Diferencia de costos por diferencias físicas entre los 2 códigos de producto exportados a México y los 2 similares del mercado interno.
- FF.** Estados financieros consolidados de Hyundai a diciembre de 2011 y 2010, reporte de auditores independientes y estados financieros consolidados del primer trimestre de 2012.

**b. POSCO**

**29.** El 5, 6 y 22 de noviembre y el 3 de diciembre de 2012 POSCO compareció para presentar los siguientes argumentos:

- A.** POSCO produce y comercializa una amplia gama de productos de acero, entre ellos, la mercancía investigada. Es una sociedad matriz, pero no subsidiaria de otras empresas.
- B.** En el periodo analizado POSCO fue la única que produjo la mercancía investigada, sin embargo, fue exportada a México por diversas sociedades comercializadoras relacionadas con ésta, ubicadas en Corea y los Estados Unidos.
- C.** POSCO está vinculada con los importadores Posco MPPC y Posco México.
- D.** Una parte de las exportaciones realizadas a México fueron procesadas por Posco MPPC, para su posterior reventa a clientes mexicanos.
- E.** Las ventas de exportación a México en el periodo investigado se realizaron a través de 4 canales de distribución.
- F.** Los precios y/o términos de venta son iguales para clientes, relacionados y no relacionados.
- G.** POSCO no tiene expectativa de ampliación de la capacidad instalada de la industria, pero planea mayores desarrollos, tales como la producción de láminas de acero premium para la industria automotriz, acero al silicio y acero con especificaciones del American Petroleum Institute y lleva a cabo inversiones adicionales en el desarrollo de nuevas tecnologías de producción y en la mejora de sus instalaciones a través de modernización y racionalización continua, así como la producción de materiales ecoamigables, sin embargo, no tiene planes de aumentar su capacidad productiva de lámina rolada en frío durante el próximo año.
- H.** Los datos de producción e inventarios los obtuvo a partir de los registros de inventarios que se mantienen sobre la base de código de producto real, en el que no es posible distinguir entre productos cuyo espesor es de 3 mm o mayor y otros productos.
- I.** En el mercado internacional la producción de lámina rolada en frío en 2010 fue de 229 millones de toneladas y 243 millones de toneladas durante 2011; sin embargo, ésta equivale a menos de la mitad del consumo de lámina rolada en caliente. El consumo de lámina rolada en frío cayó casi 20% durante el periodo de 2008 a 2009, para aumentar 26% en 2010 y 6% en 2011.
- J.** La producción de lámina rolada en frío de China se ha recuperado más lentamente que la de otras regiones. En 2010 representó sólo el 25% del total global, comparada con casi el 40% de la producción de rollos de lámina rolada en caliente, por lo que fue un importador neto, sin embargo, sus inversiones en la producción de lámina rolada en frío de grado automotriz se están acelerando y se espera que se convierta en un exportador neto para 2013, a la vez que sustituye importaciones. El resto de Asia continúa siendo el mayor proveedor, además de Corea y Japón, y poco a poco se complementa más a través de China.
- K.** Las razones principales de esta debilidad son la sustitución de lámina rolada en frío por productos de acero galvanizado inmersos en calor, debido a su bajo precio y a su protección adicional en contra de la corrosión; así como a la sustitución de ésta por lámina rolada en caliente de calibre delgado.
- L.** El consumo de lámina rolada en frío ha sido impactado por el desarrollo de aceros de mayor fortaleza.

- M.** Los principales países productores de lámina rolada en frío son los Estados Unidos, Alemania, China, Japón, Corea, la India, Rusia y Brasil. Los principales países consumidores son los Estados Unidos, Alemania, China, Japón, Corea, la India, Rusia y Brasil. Los principales países exportadores son Bélgica, China, Japón, Corea y Taiwán. Finalmente, los principales países importadores son los Estados Unidos, Bélgica, Alemania, China e Indonesia.
- N.** Los precios de exportación reportados son netos de descuentos, reembolsos y bonificaciones.
- O.** Los montos de los aranceles pagados por la importación de materias primas a Corea son incluidos en los precios internos, pero no así en los precios de exportación debido a que los aranceles pagados son devueltos cuando se realizan las ventas de exportación; por tanto, con el fin de comparar equitativamente los precios de venta, el monto devuelto de aranceles por materiales utilizados para ventas de exportación son ajustados en los precios de exportación.
- P.** Los ajustes a los precios de exportación son costo de empaque unitario, crédito, comisiones, manejo de mercancía, flete externo, seguro marítimo, flete interno, devolución de aranceles de exportación, honorarios de procesamiento por los servicios de corte o cegado de la mercancía, comisiones bancarias, y diferencias físicas.
- Q.** POSCO proporciona códigos de producto similares a los exportados a México en sus ventas al mercado interno. Los códigos de producto seleccionados son los más similares en composición química y características a los códigos de producto exportados a México.
- R.** POSCO vende en su mercado interno mercancías idénticas o similares a aquellas que se exportan a México, y sus ventas son representativas y están dadas en el curso de operaciones comerciales normales.
- S.** POSCO no puede identificar los costos incurridos sobre una base de transacción por transacción, por tanto, reporta el gasto promedio.
- T.** Ternium calculó el margen de dumping comparando listas de precios internos en Corea con los precios de exportación reportados en la base de datos que obtuvo de la CANACERO y consideró que las ventas en Corea se dan en el curso de operaciones comerciales normales; por ende, de acuerdo con el artículo 43 del RLCE, la Secretaría tiene la obligación de activar una investigación relativa a costos, sólo en el caso de que la Solicitante haya presentado una presunción debidamente documentada en el sentido de que las ventas internas reflejan pérdidas sostenidas en los términos de lo preceptuado en el artículo 32 de la LCE. La Solicitante no estableció esa presunción en la solicitud de inicio por lo que no existe fundamento jurídico para que en este procedimiento se haga una investigación relativa a costos. La autoridad investigadora en la práctica ha interpretado el artículo 43 del RLCE de esta forma.
- U.** El artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping permite a las autoridades considerar las ventas a pérdida como dadas en el curso de operaciones comerciales normales e incluirlas en el cálculo del valor normal. También permite a las autoridades no requerir a los exportadores información sobre costos, pues sería inútil hacerlo cuando la Solicitante considera a las ventas internas como rentables.
- V.** En virtud de la flexibilidad del Acuerdo Antidumping respecto de si las ventas a pérdida califican como dadas en el curso de operaciones comerciales normales o no, también permite requerir a los exportadores información sobre costos, pero sólo si la Solicitante no tiene dudas sobre el que los precios internos absorban costos, por lo que investigarlos es inapropiado.
- W.** Los ajustes para el valor normal son por empaque unitario, crédito, reclamaciones de garantía, manejo de mercancías, flete interno, reembolso de aranceles, diferencia en costos variables para productos similares y gastos de almacenaje.

**30. Presentó:**

- A.** Poder otorgado por POSCO a sus representantes legales comparecientes, el 23 de octubre de 2012, número de registro 2012-6470, ante la oficina Baeksang, autorizada por el Ministerio de Justicia de Corea para actuar como Notario Público, apostillada.
- B.** Copias de las credenciales para votar expedidas por el Instituto Federal Electoral y de las cédulas para ejercicio profesional expedidas por la Secretaría de Educación Pública a favor de sus representantes legales comparecientes.
- C.** Estructura de empresas filiales de POSCO al 31 de marzo de 2012, cuya fuente es POSCO.

- D. Lista de importadores y clientes mexicanos de la mercancía investigada producida por POSCO.
- E. Estructura de códigos de producto reales y de planeación de POSCO, cuya fuente es su sistema de información ERP y su guía de los códigos de producto real y de planeación, que contienen tipo, grupo, grado, calidad, calidad de planeación, espesor, ancho y particularidad.
- F. Código de producto de POSCO, por nombre, especificación, espesor y ancho.
- G. Producción, capacidad instalada y utilización de la capacidad instalada de POSCO y de la industria del país exportador para la elaboración de la mercancía investigada, en toneladas métricas de 2009, 2010 y 2011, cuya fuente es la Korean Iron and Steel Association Steel Data y el sistema ERP de POSCO.
- H. Indicadores de la industria de Corea en 2009, 2010 y 2011, por mes, en valor y volumen, cuya fuente es la Korean Iron and Steel Association.
- I. Indicadores económicos de POSCO de 2009, 2010, 2011 y de enero a marzo de 2012, mensuales, en valor y volumen.
- J. Ventas totales de mercancía investigada y no investigada, exportada y no exportada a México, en el periodo investigado, en wons y dólares.
- K. Ventas totales de POSCO a México de la mercancía investigada, por código de producto y mes, en el periodo investigado, en valor y volumen.
- L. Ventas totales de POSCO a su mercado interno de la mercancía investigada, por código de producto y mes, en el periodo investigado, en valor y volumen.
- M. Ventas de exportación de POSCO a otros países de la mercancía investigada, por código de producto y mes, en el periodo investigado, en valor y volumen.
- N. Ventas totales de POSCO de mercancía investigada y no investigada en valor y volumen por código de producto, en el periodo investigado.
- O. Precio de exportación a México de la mercancía investigada de POSCO, por fracción arancelaria y código de producto en el periodo investigado.
- P. Ajustes al precio de exportación de POSCO.
- Q. Hoja de cálculo para el ajuste al precio de exportación por costos de empaque.
- R. Hoja de cálculo para el ajuste al precio de exportación por crédito de la tasa de interés a corto plazo para moneda extranjera durante el periodo analizado, ejemplo del cálculo de gasto por crédito e impresiones de pantalla del sistema ERP de POSCO con el resumen de los balances de la empresa de los préstamos a corto plazo en moneda extranjera y gastos por intereses.
- S. Hoja de cálculo del ajuste al precio de exportación por crédito, un aviso de pago de un banco y la lista de contabilidad correspondiente.
- T. Hoja de cálculo del ajuste al precio de exportación por comisiones, documentación de una transferencia bancaria del 16 de junio de 2011 y la lista de contabilidad.
- U. Hoja de cálculo del ajuste al precio de exportación por gastos de manejo de mercancía en wons, impresión de pantalla de una factura fiscal e impresiones de pantalla del sistema ERP de POSCO relativas a detalles de facturas.
- V. Hoja de cálculo del ajuste al precio de exportación por cargos por acarreo, 3 facturas y su lista de contabilidad.
- W. Hoja de cálculo del ajuste al precio de exportación por gastos de flete marítimo en wons, impresión de pantalla de una factura fiscal e impresiones de pantalla del sistema ERP de POSCO relativas a detalles de facturas.
- X. Hoja de cálculo del ajuste al precio de exportación por ajustes por flete interno en wons, 2 facturas y su lista de contabilidad.
- Y. Hoja de cálculo del ajuste al precio de exportación por gastos de flete externo de transporte terrestre en dólares y aprobaciones de gastos por pagar.
- Z. Hoja de cálculo del ajuste al precio de exportación por seguro marítimo, factura de carga y 2 listas contables.

- AA.** Hoja de cálculo del seguro marino, copia de una factura, una póliza de seguro y la factura fiscal de la mercancía asegurada.
- BB.** Ejemplo del cálculo del ajuste al precio de exportación por flete interno en wons, y por gastos por comisiones bancarias, a los que acompañó: impresiones de pantalla de una factura y del sistema ERP de POSCO relativas a detalles de facturas para el primer ajuste, hoja de cálculo para el segundo y lista contable de los cargos de transacción bancaria en wons, así como un aviso de pago de un banco y comprobante de un cargo por transferencia bancaria para el último ajuste.
- CC.** Ejemplo del cálculo por gastos de procesamiento de servicios de corte o cegado de la mercancía investigada y copia de la aprobación de gastos por pagar.
- DD.** Hoja de cálculo del ajuste al precio de exportación por devolución de aranceles por ventas de exportación.
- EE.** Ajuste al precio de exportación por diferencias en costos entre los códigos de producto similares vendidos en el mercado interno y los códigos de producto vendidos a México.
- FF.** Hoja de trabajo del método de prorrateo para obtener los ajustes al precio de exportación de POSCO.
- GG.** Ventas de POSCO a su mercado interno en el periodo investigado y sus ajustes.
- HH.** Costos totales de producción (costo de producción más gastos generales) de POSCO en el periodo investigado.
- II.** Comparación de precios de materia prima adquirida por POSCO de empresas relacionadas y no relacionadas.
- JJ.** Gastos por ventas, generales y administrativos efectuados por POSCO durante el periodo investigado.
- KK.** Ejemplo del cálculo específico de costos para un código de producto.
- LL.** Ejemplo del cálculo de gastos de crédito por préstamos a corto plazo.
- MM.** Impresión parcial del Reglamento de la Ley del Impuesto Corporativo de Corea.
- NN.** Relación de reclamaciones de garantía a POSCO y costos por éstas e impresión de pantalla del sistema ERP de POSCO.
- OO.** Ejemplo del cálculo del ajuste al valor normal por gastos de manejo de mercancía en wons e impresiones de pantalla de una factura y del sistema ERP de POSCO relativas a detalles de facturas.
- PP.** Ejemplo del cálculo del ajuste al valor normal por flete interno, en wons; impresiones de pantalla de una factura, e impresiones de pantalla del sistema ERP de POSCO de detalles de facturas.
- QQ.** Ejemplo de la metodología para calcular los gastos de almacenaje en wons y 3 facturas e impresiones de pantalla del sistema ERP de POSCO.
- RR.** Declaraciones de los estados financieros consolidados de POSCO y subsidiarias al 31 de diciembre de 2009, 2010, 2011 y declaración de estados financieros consolidados, no auditados, del primer trimestre de 2012.
- SS.** Estados consolidados de posición financiera no auditados de POSCO al 31 de marzo de 2012 y 31 de diciembre de 2011; estado consolidado de ingresos totales de POSCO no auditado del primer trimestre de 2012; estado consolidado de POSCO, no auditado de cambios en capital para el primer trimestre de 2012 y 2011, y estado de flujos de caja consolidados de POSCO, no auditados, para el primer trimestre de 2012 y 2011.

#### **J. Réplica de la Solicitante**

**31.** El 15 de enero de 2013 la Solicitante presentó su réplica a la información presentada por las importadoras, exportadoras y productoras coreanas en el primer periodo de ofrecimiento de pruebas. Presentó los siguientes argumentos:

**1. POSCO**

- A.** POSCO emplea un sistema de información ERP, que define las mercancías por producto planeado (código de 8 dígitos), y producto real (código de 20 dígitos) para efectos presupuestales y contables, respectivamente.
- B.** POSCO manifestó que ha considerado 3 dígitos del código de nombre de producto, uno del código de especificaciones, 2 del código de grupo de espesor y uno del código de grupo de ancho, para la conformación de sus códigos de producto, toda vez que los códigos de producto reales que utiliza internamente son complicados para los efectos del cálculo del margen de discriminación de precios. La autoridad investigadora deberá requerir a la empresa información comparativa de ambos códigos para convertirlos en información legible y desde luego resolver el carácter público de dicha información. Sobre este particular, es aplicable el artículo 39 del RLCE, y se deberá tener especial cuidado en la comparación de los códigos de producto para efecto del cálculo del margen de discriminación de precios.
- C.** POSCO identifica los códigos de producto de acuerdo con 2 descripciones: cold rolled coil (CR Coil) y full hard coil (FH Coil). Según su base de datos, exportó mercancía cuya identificación describe 697 códigos de producto; de éstos, la empresa proporciona sus equivalentes en el mercado interno de Corea, de los cuales 623 son idénticos y 74 similares, los últimos representan aproximadamente el 67% del total exportado.
- D.** El Diagrama 1, el Anexo 1 y las bases de datos de ventas en el mercado de Corea y las de exportación a México de su respuesta al formulario oficial, tienen inconsistencias.
- E.** De los datos reportados en el Anexo 1, los precios de exportación a México se realizaron en condiciones de discriminación de precios, ya que se ubican 17% por debajo de los precios de venta en Corea.
- F.** Durante el periodo investigado POSCO exportó directa e indirectamente a clientes relacionados y no relacionados. Las transacciones de exportación a México se concentran entre partes vinculadas en un 82%, con un significativo diferencial entre los precios de exportación a partes relacionadas y no relacionadas, por lo que para considerar si los precios de exportación son fiables por tratarse de ventas entre partes relacionadas, es procedente que se lleve a cabo la reconstrucción del precio de exportación con arreglo a los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 50 del RLCE, en congruencia con la práctica administrativa de la Secretaría.
- G.** De la totalidad de las exportaciones de POSCO a partes relacionadas un 98% las efectúa a través de Posco México y de las 2 empresas importadoras que comparecieron al procedimiento, solamente Posco MPPC proporcionó información para reconstruir el precio de exportación, aunque únicamente representa el 2% del total de las exportaciones.
- H.** Posco México no reporta información alguna sobre la reconstrucción del precio de exportación; alega, sin fundamento legal que "... está imposibilitada para reportar la información del precio al que revendió la mercancía investigada que importó (full hard), toda vez que no revende esta mercancía, sino que la utiliza como insumo en la producción de lámina galvanizada". La anterior afirmación es contraargumentada por Ternium, ya que el artículo 2.3 del Acuerdo Antidumping prevé el supuesto normativo de la reconstrucción del precio de exportación aun cuando el producto vendido al primer cliente no relacionado pase por un proceso posterior de cambio. Un ejemplo de ello es la Resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de peróxido de hidrógeno originario de los Estados Unidos, publicada en el DOF el 17 de diciembre de 2001.
- I.** El precio de exportación ajustado a Posco México es sensiblemente inferior al de la otra empresa importadora vinculada.
- J.** La conducta de POSCO y su empresa vinculada Posco México encuadra de manera precisa en la hipótesis normativa prevista en el artículo 6.8 del Acuerdo Antidumping, pues la ausencia de información fue consciente y deliberada para obstaculizar la investigación en curso.
- K.** Ante la ausencia deliberada de información de fuente primaria relativa al precio de exportación reconstruido, Ternium considera que la autoridad debe resolver con base en la información que legal y razonablemente tuvo a su alcance la Solicitante, la cual presenta en el Anexo 1, y se presenta hasta este momento de la investigación porque su representante confió en que POSCO se conduciría con ética y legalidad, y dada la vinculación existente, la proporcionaría de manera abierta y objetiva.

- L.** POSCO propuso ajustar el precio de exportación a través de 15 conceptos, los cuales representan aproximadamente el 10% del precio bruto. De los conceptos y porcentajes señalados se observa que solamente 3 ajustes representan el 98% del ajuste, mientras que los restantes sólo aportan el 2%.
- M.** Ternium solicita a la autoridad investigadora que en el análisis y valoración de la información aportada por POSCO, proceda con extrema cautela y especial cuidado; que tenga la certeza de que la información de referencia proviene de sus registros contables; que las metodologías de prorrateo adoptadas sean las correctas y que tenga la seguridad de que no omitió ajustes. Dicha solicitud la realiza también para la información proporcionada por Posco MPPC para la reconstrucción del precio de exportación, aunado a que de la comparación de las ventas de POSCO y las compras de Posco MPPC existe una diferencia en valor y cantidad la cual debe ser conciliada.
- N.** La Solicitante pide también a la autoridad investigadora que ajuste el precio de exportación con los beneficios correspondientes a las empresas comercializadoras, o niveles de comercio, a través de las cuales efectuó exportaciones POSCO, en términos de lo previsto en el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping.
- O.** De la información de las ventas en el mercado interno de POSCO, se advierte que realizó ventas a clientes relacionados y no relacionados; sin embargo, no demostró cómo impactan al precio las operaciones entre partes relacionadas ni, en su caso, que aun con la vinculación, los precios corresponden a operaciones comerciales normales conforme a lo dispuesto en el artículo 32 de la LCE.
- P.** El precio de venta en el mercado interno en Corea que se obtuvo de la base de datos proporcionada por POSCO, se ubica por arriba del precio de exportación promedio a México, lo que equivale a un considerable margen de dumping agregado.
- Q.** La autoridad investigadora debe revisar exhaustiva y cuidadosamente la conformación de los códigos de productos idénticos y similares vendidos en el mercado coreano y que fueron propuestos por POSCO para la comparación con los exportados a México; de igual forma para el caso de los ajustes al precio de exportación, la autoridad debe asegurarse de que las cifras provienen de los registros contables de la empresa coreana y que las metodologías de prorrateo sean correctas.
- R.** Para calcular el margen de dumping por código de producto y el valor normal de los códigos de producto exportados a México, las empresas debieron aportar información que permita verificar que las ventas en el mercado doméstico coreano han sido en cantidad suficiente. En este caso, de acuerdo con la nota al pie de página 2 del artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping, las ventas del código idéntico o similar en el mercado interno deben representar el 5% o más de las ventas del código de producto exportado a México.
- S.** POSCO reporta múltiples códigos de producto y más de 240 no se vendieron en cantidad suficiente y, por lo tanto, no pueden utilizarse para el cálculo del valor normal. POSCO no presentó otra opción de cálculo de valor normal para estos códigos de producto, de manera tal que no se cuenta con información suficiente para calcular el margen de dumping promedio ponderado del producto investigado; en consecuencia, la autoridad deberá resolver con base en la mejor información disponible, que es la aportada por la Solicitante.
- T.** POSCO argumenta que no se debe realizar la prueba de ventas a pérdida, debido a que "... de acuerdo con el artículo 43 del RLCE, la Secretaría de Economía tiene la obligación de activar una investigación relativa a costos sólo en el caso de que el solicitante haya presentado una presunción debidamente documentada en el sentido de que las ventas internas reflejan pérdidas sostenidas en los términos del artículo 32 de la LCE y en virtud de que la Solicitante no estableció esa presunción en la solicitud de inicio de la investigación (y no procede la suplencia de la queja), no existe fundamento legal alguno para que este procedimiento se extienda a una investigación relativa a costos". Ternium no entiende el sentido jurídico de la solicitud de la empresa exportadora. Cabe resaltar que la información relativa a las operaciones comerciales normales está prevista en la legislación aplicable, amén de que le fue requerida a la exportadora por la autoridad en el formulario oficial respectivo, con el apercibimiento de que si no se aportaba se procedería con base en la mejor información disponible. Dicha información le fue requerida a la exportadora con la finalidad de tener la certeza de que las ventas en el mercado interno utilizadas en la comparación con el precio de exportación califican como operaciones comerciales normales.

- U.** Ternium solicita a la autoridad investigadora que se allegue de información y practique las diligencias conducentes con la finalidad de constatar que el precio en el mercado interno procede de operaciones comerciales normales; de igual forma, la autoridad investigadora debe cerciorarse de que los costos de producción están determinados en el curso de operaciones comerciales normales, toda vez que según la respuesta al formulario oficial, POSCO adquiere diversos insumos a partes relacionadas, lo anterior conforme al artículo 44 de la LCE.
- V.** Ternium solicita a la autoridad investigadora que al revisar el cálculo del costo de producción, de administración y de ventas generales, se asegure que las cifras provienen de sus registros contables y que las metodologías de prorrateo sean las correctas, lo cual puede ser constatado mediante una visita de verificación a la empresa. En suma, la Solicitante pide a la autoridad investigadora que tenga especial cuidado por lo que toca a la revisión de costos y precios de POSCO en el mercado interno y que éstos reflejen operaciones comerciales normales, dada la amplia red de empresas vinculadas.
- W.** Respecto a la identificación de las fracciones arancelarias de la TIGIE por las que ingresa la mercancía investigada, omite señalar la fracción arancelaria 9802.00.13, correspondiente a las importaciones por Regla Octava.
- X.** En cuanto a si ha firmado algún acuerdo por escrito con algún importador mexicano, su respuesta no es precisa, ya que se limita a contestar que no es aplicable y extrañamente establece que no se ha firmado ningún acuerdo, lo cual es inusual entre compañías relacionadas, sobre todo en términos de justificar el cumplimiento de disposiciones fiscales en materia de precios de transferencia.
- Y.** La forma en la que presenta los códigos de producto de las exportaciones que realizó, no es clara.
- Z.** Reconoce que los códigos de producto de sus exportaciones cumplen con la definición del producto investigado.
- AA.** Ternium solicita que no se tome en cuenta la información sobre la capacidad de la industria en Corea proporcionada por POSCO y que se considere la presentada en la solicitud de la investigación, debido a que:
- no incluye la fracción arancelaria 9802.00.13 de la TIGIE correspondiente a la Regla Octava, que es la más relevante de la presente investigación, y
  - los datos son imprecisos, ya que POSCO obtiene una utilización de la capacidad instalada por arriba del 100%, tanto a nivel de industria nacional en Corea, como a nivel de empresa. Tales cifras no podrían ser consideradas como reales y, por lo tanto, deberán desestimarse.
- BB.** La respuesta relacionada con la descripción del mercado internacional de la mercancía investigada no tiene sustento, ni presenta fuentes de información, además sólo cubre 2 años del periodo analizado.
- CC.** Ternium sugiere que se requiera a POSCO la información sobre el precio de exportación reconstruido cuando las ventas se efectúan entre partes vinculadas, toda vez que realiza sus exportaciones a través de 2 empresas vinculadas que están relacionadas con las empresas importadoras (Posco México y Posco MPPC); por lo que no es válida la negativa de proporcionar dicha información, argumentando que Posco MPPC la proporcionó por su cuenta, ya que deben considerarse las ventas de la mercancía importada, procesada y vendida al primer comprador independiente con los ajustes correspondientes, motivados por los procesos de transformación. Al no hacerlo, precluyó su derecho de considerar válida su información para efectos de calcular el margen de discriminación de precios individual.
- DD.** No existe una razón justificada por la que la empresa no cuente con códigos idénticos a los exportados a México.
- EE.** La Solicitante no está de acuerdo con POSCO sobre su respuesta con la que pretende evitar su responsabilidad procesal de demostrar la normalidad de las operaciones que originan el valor normal que reporta, basándose en una supuesta admisión de la normalidad de sus operaciones.
- FF.** La Solicitante utilizó como referencia de valor normal la información publicada por la consultora Metal Expert, de la cual no asegura que refleje precios que se ubiquen por encima de los costos de producción, sino más bien, que son precios registrados en el mercado interno coreano; es decir, la Solicitante en ningún momento admitió que sus referencias de precio estuvieran por arriba de costos, como engañosamente lo pretende hacer creer POSCO. Para iniciar una investigación antidumping, quien la solicita debe cumplir con la carga procesal de aportar información o indicios

de valor normal a su alcance que hagan presumir la existencia de discriminación de precios. En el caso que se estudia, la Solicitante cumplió con dicha carga de acuerdo con la información disponible; implicaría una interpretación indebida de la normalidad, como lo hace POSCO, el concluir que la aportación de la información antes señalada, es concluyente sobre la conformidad de la Solicitante con la normalidad de las operaciones de un exportador en particular. Se trata de 2 asuntos distintos, uno de ellos aborda la cuestión del impulso procesal inicial en una investigación antidumping y, el otro, la idoneidad de la información sobre valor normal presentada. El primero es carga del solicitante y el segundo es carga del exportador.

- GG.** En cuanto a las llamadas investigaciones relativas a costos, éstas son de carácter incidental dentro del procedimiento antidumping y no tienen más límite temporal que el curso de la investigación antidumping que las origina. La Solicitante se reserva el derecho de impulsar este tipo de investigación, si conforme al examen de la información sobre valor normal aportada por POSCO en esta etapa, se llega a la presunción de que las ventas de ésta en su mercado interno no responden a una recuperación razonable de sus costos de producción; más aún, la referencia al artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping señalando la potestatividad para la autoridad investigadora de considerar o no ventas a precios inferiores al costo en el cálculo del valor normal no resulta pertinente, ya que POSCO pretende vincular dicha disposición con la normatividad mexicana en materia de alegaciones de ventas por debajo de costo.
- HH.** La falta de una alegación de dumping vía costos, no impide que la autoridad investigadora considere o no ventas a precios inferiores al costo para efectos de cálculo de valor normal; de ahí que esta última prueba, conforme a la práctica administrativa, se aborda en todas las investigaciones e incluso es parte integral de los formularios oficiales que las empresas exportadoras tienen que contestar, sin excepción alguna. En suma, la tendenciosa confusión de POSCO en estos temas, no debe desembocar en la preclusión del derecho de la autoridad investigadora a efectuar la prueba de normalidad de operaciones comerciales, ni la del derecho de la Solicitante de impulsar una investigación de costos. Las razones esgrimidas por POSCO en este asunto, así como su presentación *ad cautelam* de información sobre sus costos, deben desestimarse.
- II.** POSCO no justifica en términos de la LCE y del RLCE las razones por las que clasifica como confidencial diversa información de su respuesta al formulario oficial.
- JJ.** La omisión de dar respuesta a las interrogantes del formulario oficial acerca de que el valor reconstruido está sujeto a demostración aún pendiente de que sus operaciones de exportación hayan sido en condiciones comerciales normales, por lo que solicita a la autoridad lleve a cabo las pruebas correspondientes a las transacciones efectuadas por POSCO, incluida, entre otras, la evaluación de si las ventas fueron hechas por arriba del costo para corroborar que las operaciones comerciales fueron normales.

## **2. Hyundai**

- A.** Hyundai produce y exporta la mercancía investigada y realiza exportaciones a través de comercializadoras coreanas y pone la mercancía en el puerto de embarque. A su decir, no está vinculada con alguno de los importadores de mercancía coreana a México. Según dicho de la empresa, en el mercado doméstico vende a usuarios finales y distribuidores. En el periodo investigado vendió la mercancía investigada a 2 empresas relacionadas que forman parte de Hyundai Motor Group.
- B.** Asegura Hyundai que los códigos de producto provienen de un sistema SAP y se conforman asignando un código de producto de 18 dígitos a la mercancía investigada; el nombre de la mercancía es identificable a través de los dígitos 2 y 3, y el espesor se indica en los dígitos 11 y 12. Según lo previsto en el artículo 39 de la LCE a efecto de determinar un margen de dumping es de especial cuidado la comparación de los códigos de producto, por lo que es importante que la autoridad investigadora revise esa información.
- C.** De la información que proporcionó Hyundai se aprecia de manera agregada, que los precios de exportación a México se ubican por debajo de los precios de venta en Corea, lo que permite hacer la presunción de que los precios de exportación están en condiciones de discriminación de precios. Ternium solicita a la Secretaría que verifique que Hyundai reporte todas las transacciones correspondientes a sus ventas en el mercado interno, por 2 razones fundamentales:

- a. Existen inconsistencias entre lo reportado en el Anexo A.1. con lo reportado en indicadores de la empresa de ventas en el mercado interno, pues en el primero existe una cantidad muy pequeña de ventas en el mercado interno de lámina rolada en frío.
  - b. El precio promedio ponderado que obtiene del Anexo 1, es inconsistente con el precio en el mercado interno del Anexo A.3., o bien, que el precio de exportación que se obtiene de las ventas de ésta a otros países en el mismo anexo, sea aún más alto.
- D. De la información proporcionada por Hyundai de las ventas en el mercado interno, se observa que realizó operaciones con clientes relacionados y no relacionados, por lo que Ternium solicita que se revise la determinación de los precios entre partes relacionadas, su afectación en el precio y que Hyundai demuestre que pese a la vinculación, los precios corresponden a operaciones comerciales normales según lo previsto en el artículo 32 de la LCE.
  - a. La diferencia entre el precio de venta en el mercado interno de Corea y el precio de exportación promedio a México equivale a un margen de dumping agregado superior al de minimis.
  - b. La autoridad investigadora debe revisar la conformación de los códigos de producto idénticos o similares vendidos en el mercado coreano y que fueron propuestos por Hyundai para la comparación con los exportados a México.
  - c. Para calcular un margen de dumping por código de producto y calcular el valor normal de los códigos de producto exportados a México es necesario que las empresas aporten información que permita verificar que las ventas en el mercado interno han sido en cantidad suficiente de acuerdo con la nota al pie de página del artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping.
  - d. Según lo reportado en el Anexo 2.A algunos de los códigos de producto de Hyundai no se vendieron en cantidad suficiente y, por tanto, no pueden utilizarse para el cálculo del valor normal, y toda vez que no presentó otra opción de cálculo de valor normal para estos códigos de producto, no se cuenta con información suficiente para calcular el margen de dumping promedio ponderado del producto investigado, por lo que la autoridad deberá resolver con base en la mejor información disponible, la cual corresponde a la proporcionada por la Solicitante.
  - e. En su respuesta al formulario oficial, Hyundai argumenta que no se debe realizar la prueba de ventas a pérdida. Para Ternium este argumento es incomprensible, pues la obligación está prevista en la LCE, además la información fue requerida por la autoridad investigadora en el formulario oficial. El artículo 54 de la LCE confiere explícitamente la atribución a la autoridad investigadora para allegarse de la información que considere pertinente; por lo que pide a la autoridad investigadora que constate que los precios en el mercado interno proceden de operaciones comerciales normales, asimismo, en lo relativo a la determinación de los costos de producción, Ternium considera que la autoridad deberá asegurarse de que su cálculo está dado en el curso de operaciones comerciales normales según lo previsto por el artículo 44 del RLCE, ya que según su respuesta al formulario oficial Hyundai adquiere diversos insumos y servicios a partes relacionadas, por lo que la autoridad también deberá ser sumamente cuidadosa en la revisión de la determinación del costo de producción, así como de los gastos generales de administración y venta, y que las cifras provienen de sus registros contables y que las metodologías de prorrateo sean las correctas. Finalmente, hace notar que las transacciones de exportación de POSCO no alcanzan a cubrir los costos de dicha empresa, reflejo de las condiciones de dumping.
- E. Omite mencionar la fracción arancelaria 9802.00.13 de la TIGIE, correspondiente a las importaciones por Regla Octava.
- F. Asegura que no existen diferencias de precios y/o términos de venta entre clientes relacionados y no relacionados; sin embargo, no da a conocer la identidad de los clientes relacionados.
- G. Reconoce que los códigos de producto cumplen con las especificaciones de la descripción de la mercancía investigada.
- H. Ternium solicita que la Secretaría constate que para dicho exportador, la diferencia entre los códigos de productos "CC" y "CF" consiste en el proceso de recocido posterior al proceso de laminación en frío. Ambos códigos forman parte de la definición del producto investigado, lo cual también contrasta con la línea de argumentación de Posco México que trata de considerar la lámina cruda como un producto no cubierto por el procedimiento y para el cual no existe producción nacional similar.

- I. Ternium solicita que la Secretaría considere para efectos de amenaza de daño la información de esta empresa proporcionada en el Anexo A.1. donde se establece de manera clara que planea iniciar la operación de su segunda planta en el mes de junio de 2013, en la que producirá también lámina rolada en frío y lámina de acero galvanizado, lo que aumentará su capacidad de manera significativa y, por ende, el potencial exportador hacia el mercado mexicano. Evidentemente como lo han reconocido las importadoras y exportadoras comparecientes, México constituye un destino real y atractivo para los exportadores coreanos.
- J. Hyundai admite que realiza ventas a partes relacionadas, por lo que incurre en una aparente contradicción pues no queda claro que no tenga relación con éstas en el sentido al que se refiere la legislación de la materia.
- K. Ternium en su solicitud utilizó como referencia de valor normal la información publicada por la consultora Metal Expert, lo que de ninguna manera implica que su información refleje precios que se ubiquen por encima de los costos de producción, sino más bien, son precios registrados en el mercado interno coreano, es decir, la Solicitante en ningún momento, ya fuera tácita o expresamente, admitió que sus referencias de precios estuvieran por arriba de costos, como lo pretende hacer creer Hyundai. Al solicitar el inicio de la investigación antidumping aportó la información o indicios de valor normal que hacen presumir la existencia de discriminación de precios, de acuerdo a la información disponible. Concluir que la información antes señalada implica la conformidad de Ternium respecto de la normalidad de las operaciones de un exportador en particular, es interpretar indebidamente la normalidad.
- L. Las investigaciones relativas a costos son de carácter incidental en el procedimiento antidumping y no tienen más límite temporal que el curso de la investigación que las origina.
- M. Las respuestas relativas al valor reconstruido están sujetas a la demostración de que sus operaciones de exportación hayan sido en condiciones comerciales normales. Ternium solicita a la autoridad que lleve a cabo las pruebas correspondientes a las transacciones efectuadas por Hyundai incluida, entre otras, la evaluación de si las ventas fueron hechas por arriba del costo.
- N. Hyundai no justifica en términos de la LCE y del RLCE las razones por las que clasifica como confidencial diversa información de su respuesta al formulario oficial.

### **3. Posco México**

- A. Posco México señala que el grueso de la importación investigada no es mercancía similar a la lámina rolada en frío que se vende en el mercado, por lo que supone que no causa daño. Al respecto, Ternium manifiesta su desacuerdo y controversia, ya que el propósito fundamental de Posco México es dividir en 2 productos la lámina rolada en frío importada, para luego aislar y eliminar del campo de la investigación un volumen de importaciones, a su decir cautivas, que son las que utiliza para su proceso de fabricación de chapa galvanizada, y caracterizar el resto de sus importaciones como no competidoras con las de origen nacional, supuestamente por poseer una calidad automotriz y ciertas certificaciones, que la producción doméstica sería incapaz de fabricar.
- B. Por principio de cuentas, Ternium considera que hay similitud entre el producto importado por Posco México y lo producido tanto por la Solicitante como por AHMSA, toda vez que Ternium vende regularmente en el mercado lámina rolada en frío, ya sea cruda o recocida, destinada en ambos casos a usos automotrices y no automotrices.
- C. Posco México pretende confundir a la autoridad, en el sentido de que la diferencia entre la lámina fría cruda y la recocida, debe implicar el efectuar un análisis por separado en dumping o en daño, como si no formaran parte del mismo producto investigado y no hubiese productos similares nacionales. Esta cuestión ha sido ampliamente revisada por los Grupos Especiales y el Órgano de Apelación de la OMC. Un ejemplo es el caso sobre el Salmón de Piscifactoría procedente de Noruega. En el Informe del Grupo Especial WT/DS337/R, del 16 de noviembre de 2007. Noruega alegó que la determinación de dumping debía hacerse sobre la base de un producto único, dejando de lado la existencia de códigos de producto y posterior cálculo de un margen de dumping promedio. El Grupo Especial consideró simplemente absurda la petición de Noruega, puesto que no encontró disposición alguna en el Acuerdo Antidumping en el sentido que pretendía.

- D.** Asimismo, el Grupo Especial hace referencia a otros precedentes de la OMC, los cuales apoyaron su decisión, entre ellos, los relativos a Comunidades Europeas – Ropa de cama de algodón originaria de la India WT/DS141/R adoptado el 12 de marzo de 2001, modificado por el informe del Órgano de Apelación, WT/DS141/AB/R y el informe del Grupo Especial Estados Unidos – Determinación definitiva de la existencia de dumping respecto de la Madera blanda procedente de Canadá WT/DS264/R, adoptado el 31 de agosto de 2004, modificado por el informe del órgano de Apelación WT/DS264/AB/R.
- E.** En particular, un análisis muy importante sobre la cuestión del producto, como pretende Posco México, tuvo lugar en la diferencia de los Estados Unidos – Madera blanda. En esta investigación, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos había identificado como producto considerado toda la madera blanda, para recubrimiento y entarimados (productos de madera blanda), abarcando numerosos tipos de productos de madera blanda, entre ellos ciertos productos que Canadá alegaba que deberían haberse excluido de la investigación (piezas de bastidor de cajas de colchones, piezas de madera con entalladuras múltiples, pino de Quebec y cedro rojo del Pacífico).
- F.** El Grupo Especial en el caso Comunidades Europeas – medida antidumping sobre el Salmón de Piscifactoría procedente de Noruega explica cómo es que en el asunto sobre Madera Blanda tampoco se encontró disposición en el Acuerdo Antidumping que obligara a efectuar un análisis de daño separado por tipo de producto cubierto por la investigación. También se explica cómo en la controversia de Corea – Determinado papel originario de Indonesia WT/ DS31/R adoptado el 28 de noviembre de 2005 reclamaba que la autoridad de Corea debía haber efectuado un análisis de daño por separado, considerando 2 categorías de papel (papel simple para copiadoras y papel para imprimir no revestido). En este caso, el Grupo Especial también consideró válido el que la autoridad coreana hubiese efectuado un solo análisis de daño para ambas categorías de productos.
- G.** En su respuesta al formulario oficial, POSCO por un lado acepta que los códigos que exportó hacia México cumplen con las especificaciones del producto objeto de investigación y por otro no identifica alguna característica distintiva de sus productos y mucho menos refiere alguna especificación que los productores nacionales no pudiesen cumplir o que implicaran productos que no están cubiertos con la investigación.
- H.** Posco México también reconoce en su respuesta al formulario oficial que no tiene información sobre la lámina cruda o full hard de Ternium; de manera que no sabe si existe o no diferencia con respecto al producto que ellos importaron desde su empresa relacionada en Corea. Ternium no entiende cómo es que ante el supuesto desconocimiento de las características de los productos full hard que produce la empresa importadora pueda al mismo tiempo señalar que la industria nacional no tiene la capacidad para atender sus requerimientos. Dicha aseveración no tiene sustento, máxime que cuando Posco México realizó las solicitudes de importación por Regla Octava, debieron hacer de su conocimiento qué producto es capaz de suministrar la producción nacional.
- I.** Desde el punto de vista del proceso productivo, la lámina rolada en frío cruda y la recocida se fabrican en línea continua de producción, sin embargo, la primera no requiere un tratamiento térmico; por lo que es erróneo el razonamiento de Posco México al analizar desde un ángulo de competencia el comercio de 2 productos que forman parte del producto investigado y que son similares a los de producción nacional.
- J.** La lámina rolada en frío cruda y la recocida son parte del producto establecido en la solicitud de investigación, y para la cual existen productos nacionales similares, por lo que la solicitud de Posco México de analizar separadamente ambos productos, no tiene fundamento legal, técnico, ni comercial.
- K.** Se desvirtúa el argumento de Posco México en el sentido de que la lámina rolada en frío cruda no se considera producto comercial, ni es consumida exclusivamente por productores de acero galvanizado, debido a que diversas empresas lo listan como producto de línea y a que diversos usuarios consumen indistintamente lámina rolada en frío cruda y recocida; para ello, presenta una lista de usuarios de las mismas.
- L.** No es válido el concepto de producción cautiva que utiliza Posco México, pues la autoridad mexicana no ha citado algún precedente idéntico al del Departamento de Comercio de los Estados Unidos; además el cautiverio al que se refiere Posco México no se debe a razones técnicas de calidad, especificaciones, u otras que no fueren la adquisición de lámina rolada en frío en condiciones desleales.

- M.** Durante el periodo investigado Ternium realizó intentos reiterados de colocar la lámina rolada en frío con Posco México por tener ventajas sobre la de importación, dada la calidad automotriz de su producto y las ventajas logísticas evidentes, por su ubicación geográfica y condiciones de servicio, además de reducirle los problemas de calidad debidos al maltrato físico y oxidación, así como las ventajas en términos de servicio, tiempos de entrega y trayectos de tránsito, con los consiguientes ahorros de capital de trabajo, y a la fecha no ha recibido respuesta sobre su proveeduría.
- N.** La Solicitante siempre ha estado en situación de surtir a Posco México en condiciones competitivas, pero no a niveles de precio desleal, sino con calidad y precio justo, pues su acero cuenta con calidad automotriz, lo cual demuestra con las certificaciones que ha recibido de la industria automotriz terminal, sin embargo, a la fecha, Posco México no ha aclarado cuál sería la calidad que la Solicitante no estaría en condiciones de fabricar.
- O.** La Solicitante ha demostrado que puede cumplir con las especificaciones y requerimientos de Posco México, prueba de ello es que en 2 ocasiones durante el periodo analizado Posco México ha solicitado importar lámina rolada en frío por Regla Octava, lo cual se le ha negado ante la demostración de que la producción nacional puede surtir el producto con las especificaciones requeridas a precio razonable. Pesquería pondrá un volumen considerable de lámina rolada en frío a disposición del mercado en breve plazo, por lo que no son exactas las afirmaciones en el sentido de que a la Solicitante le faltan certificaciones automotrices y que sufre escasez de lámina rolada en frío cruda.
- P.** No es exacto que la Solicitante adquiera 5,000 toneladas métricas de lámina rolada en frío cruda de AHMSA, ya que dicho volumen ha venido declinando drásticamente durante el periodo analizado, actualmente equivale a menos del 3% de la producción total de lámina rolada en frío de Ternium y en este momento cuenta con la capacidad para abastecer al mercado mexicano, incluyendo a Posco México.
- Q.** Las cifras de abasto nacional de Ternium y de la industria nacional son aún mayores si se considera que a corto plazo entrará en operación la planta de laminación en frío de Pesquería, cuya capacidad de abastecimiento del mercado mexicano será del orden de 1.1 millones de toneladas. Dicha capacidad anticipa las necesidades de abastecimiento de industrias consumidoras como la automotriz y línea blanca. Aun y con todas las condiciones de proveeduría que ofrece la Solicitante, no le sería posible capturar la preferencia de Posco México, pues ésta se basa en importar a precios desleales tanto la lámina rolada en frío cruda como la recocida.
- R.** Ni la lámina rolada en frío cruda ni la recocida tienen precios que evidencien una diferencia significativa, en la experiencia de la Solicitante el diferencial resulta menor al 5%.
- S.** Posco México argumentó que es más eficiente y económico para los productores de acero utilizar su lámina cruda al costo y realizar las ganancias provenientes del valor agregado de los productos elaborados río abajo, a partir de la lámina cruda y que sería irracional desde cualquier lógica económica pretender obtener grandes utilidades en la venta de lámina cruda, sobre todo si se da entre partes del mismo grupo para la producción de otro bien con mayor valor agregado. Para la Solicitante dicha confesión implica que estar importando lámina rolada en frío cruda al costo, claramente justifica su aseveración de diferencias mayores entre el precio del laminado rolo en frío crudo y el recocido, por lo que concluye que POSCO vende la lámina rolada en frío cruda a precios desleales utilizando a México como el destino de sus excedentes de producción, exportando a precio de costo, muy por debajo del valor normal, dañando el mercado en el que participa Ternium, impidiéndole abastecer a Posco México y pagando menores aranceles de importación.
- T.** Ternium solicita a la Secretaría que revise con sumo cuidado lo relativo a los costos y precios de POSCO y que reflejen operaciones comerciales normales, dada la amplia red de empresas vinculadas.
- U.** El argumento consistente en que las exportaciones de full hard de POSCO son consumidas en más del 99.99% por Posco México, por lo que no pueden dañar a los productores mexicanos de lámina cruda o lámina rolada en frío terminada, además de que no hay un traslape razonable de competencia entre las importaciones de full hard de Corea y la producción de lámina cruda de México, pasa por alto las disposiciones previstas en la materia, especialmente las contenidas en el artículo 3 del Acuerdo Antidumping, el cual no prevé un análisis segmentado del mercado.

- V.** Ternium sostiene que lo referido por Posco México en el punto 23 literal U de la presente Resolución, no es aplicable, toda vez que en el presente caso la producción nacional en México sí puede satisfacer todas las necesidades de abastecimiento de Posco México y otras importadoras en cuanto a cantidad, capacidad de abastecimiento en el largo plazo y especificaciones de producto, haciendo notar que en dicha Resolución se incluye entre otras a la lámina rolada en frío, como un solo producto, aun y cuando pudieren existir varios tipos de las mismas.
- W.** Lo argumentado por Posco México consistente en que no hay una fuente viable de lámina rolada en frío cruda en México porque no se produce para su venta en el mercado comercial, sino que se utiliza exclusivamente como insumo para la producción de lámina galvanizada y que no hay proveedores distintos a POSCO que tengan capacidad de suministrar y deseen hacerlo, resulta del todo falso por lo siguiente:
- a.** Ternium tiene capacidad de suministro de lámina fría;
  - b.** ha intentado vender a Posco México, sin haber obtenido respuesta;
  - c.** Posco México ha intentado importar por Regla Octava, lo cual se le ha negado, debido a que existe capacidad de suministro de la producción nacional, y
  - d.** la razón de que Posco México no adquiere la mercancía nacional no tiene que ver con motivos de confiabilidad en el suministro o de calidad en el producto, la verdadera razón es meramente económica, como lo admite la importadora y forma parte de una decisión corporativa de mantener la producción y el nivel de empleo en Corea en detrimento de las mismas variables en México.
- X.** La Solicitante reitera que tiene capacidad suficiente para el abastecimiento de las necesidades de Posco México y que está dispuesta a competir en precio con otras fuentes de abastecimiento extranjeras, obviamente en condiciones de comercio leal. Debido a que su prioridad es abastecer el mercado mexicano, tiene la posibilidad de reorientar sus exportaciones al mismo. La Solicitante abastece a diversas empresas armadoras como Nissan, Ford, Chrysler, General Motors y hasta 2009 a Volkswagen en México, cuando fue desplazada por POSCO, debido a sus precios.
- Y.** Es inexacta la afirmación consistente en que la Solicitante sólo puede producir lámina de hasta 1,350 mm de espesor, esto únicamente denota la falta de conocimiento de los espesores de este tipo de productos, que en el mayor de ellos alcanza los 3 mm.
- Z.** La Solicitante no está de acuerdo con la afirmación de Posco México, en el sentido de que las exportaciones de POSCO de lámina rolada en frío recocida no dañan a la producción nacional, toda vez que como ya se refirió la calidad automotriz no es un atributo exclusivo de la lámina surtida por POSCO, la cual al venderle en forma exclusiva a Posco México a precios desleales, niega la concurrencia de la producción nacional a una parte importante del mercado automotriz. Además, POSCO exporta lámina fría recocida a otros segmentos en los que también concurre con la producción nacional, tales como procesadores de acero, fabricantes de productos electrodomésticos y otros usuarios finales, privando adicionalmente a la producción nacional de participar en estos segmentos de mercado, dado que exporta a precios desleales.
- AA.** Posco México minimiza las importaciones de lámina rolada en frío al señalar que las importaciones de acero laminado en frío terminado calidad automotriz sólo abastecen a un subconjunto pequeño pero significativo de ese mercado general, sin embargo, omite señalar que de facto, el volumen de las importaciones de lámina rolada en frío de Corea aumentó tanto en términos absolutos, como en relación con el consumo nacional aparente (CNA), hasta llegar a un volumen considerable, según datos que se refieren en la Resolución de Inicio.
- BB.** Los datos de los exportadores comparecientes POSCO y Hyundai sugieren que los volúmenes importados podrían ser incluso mayores a los hasta ahora identificados.
- CC.** Los argumentos formulados por Posco México acerca de las importaciones temporales están absolutamente fuera de lugar y tratan de justificar la razón de por qué no deben incluirse en esta investigación. La regla general que exime del pago de cuotas compensatorias a las importaciones temporales se encuentra en la fracción I del artículo 104 de la LA y en la misma fracción hace no aplicable esa exención en los casos previstos en determinados artículos de esa ley, dentro de los que se encuentran el 63-A (programa de diferimiento devolución de aranceles), 105 (transferencia o enajenación de mercancía destinada al régimen de importación temporal), 108 fracción III (maquinaria, equipo, herramientas destinadas a los programas de maquila o de exportación) y 112 (transferencia de mercancía entre maquiladoras), siendo clara la intención del legislador de dejar a salvo la aplicación del régimen de cuotas compensatorias a operaciones vinculadas con los procedimientos que involucren importaciones temporales bajo programas que tienen como característica el retorno de dicha mercancía al extranjero transformada en otro producto.

- DD.** Además de las anteriores excepciones, la LA en el artículo 108 primero y segundo párrafos, establece que la importación temporal de materias primas, partes y componentes que se vayan a destinar totalmente a integrar mercancías de importación por parte de maquiladoras y empresas con programas de exportación, deberán pagar además del impuesto general de importación en los casos previstos en el artículo 63-A de la LA, las cuotas compensatorias que fueren aplicables a las mercancías importadas temporalmente por maquiladoras y empresas con programas de exportación, y en el presente caso la mercancía importada temporalmente bajo el programa IMMEX de Posco México es la lámina rolada en frío, materia prima que como lámina galvanizada retornaría eventualmente al extranjero.
- EE.** El 31 de diciembre de 2012 se publicó el Acuerdo por el que la Secretaría de Economía emite reglas y criterios de carácter general en materia de Comercio Exterior; en este se confirma la aplicación de cuotas compensatorias a las importaciones temporales, entre otras en la Regla 2.5.2; de ahí que la argumentación de Posco México de no incluir por disposición legal las importaciones temporales, resulta legalmente incorrecta, pues obra en contra de la interpretación armónica de las disposiciones legales. Posco México pretende fundamentar la exclusión de las importaciones temporales desde el punto de vista económico, bajo el supuesto de que las citadas importaciones no se introducen al mercado, para lo cual cita de manera general el Acuerdo Antidumping y algunos precedentes del TFJFA.
- FF.** La Solicitante sostiene que a pesar de que Posco México efectúa importaciones temporales por Regla Octava y un programa IMMEX, y que la mercancía objeto de dichas importaciones temporales no sea producto de una posterior venta en México, ni sea revendida sino en todo caso sujeta a un proceso productivo, no constituye razón suficiente para considerarlas fuera del mercado desde el punto de vista económico y comercial.
- GG.** Realmente se requiere gran imaginación para aseverar que las importaciones efectuadas por Posco México no ingresan al mercado nacional y más aún señalar que no cumplen la hipótesis prevista en el artículo 2.1 del Acuerdo Antidumping, debido a que supuestamente no se han introducido al mercado mexicano, porque dichos bienes importados no se comercializan en México, sino que se someten a un proceso industrial. No es posible exonerar de participar en los procedimientos antidumping a toda empresa que utilice las importaciones objeto de dumping dentro de sus procesos productivos. Al ubicarse Posco México en Altamira, Tamaulipas, y utilizar la lámina rolada en frío importada de Corea dentro del territorio nacional, el producto se ha introducido de iure y de facto al mercado interno, tal como lo prevé el artículo 2.1 del Acuerdo Antidumping.
- HH.** Para propósitos de analizar el daño, la autoridad considera el efecto de las importaciones en el mercado de lámina rolada en frío. En dicho mercado concurren tanto la Solicitante como el exportador coreano POSCO y ambos buscan colocar sus productos con clientela y usuarios de los mismos, entre los que se encuentra desde luego Posco México, la cual ha preferido importar ya sea temporal o definitivamente, lámina rolada en frío y a precios desleales, privando mediante dicha decisión a la Solicitante de colocar importantes volúmenes de su lámina rolada en frío, causándole un perjuicio económico y una pérdida importante de participación de mercado.
- II.** Ternium reafirma lo señalado en su solicitud, en el sentido de que la mayor parte de las importaciones temporales realizadas por Posco México permanecen definitivamente en el territorio nacional y exhorta a la autoridad para que se investiguen posibles irregularidades en el uso y abuso de los programas de importación temporal.
- JJ.** Para la Solicitante, la forma en la que Posco México presenta tanto el estándar legal de no atribución de daño, como los diversos factores que aparentemente contribuyeron al mismo, es del todo sesgada. Ternium reitera su postura en el sentido de que excepto por las importaciones investigadas no existieron otros factores que ocasionaron el daño; esto es:
- a.** El proceso de modernización de las instalaciones de la Solicitante durante el periodo de 2007 a 2009 requirió coyunturalmente la importación del producto investigado en cantidades y a precios que no pueden considerarse como la causa de daño alegado, toda vez que se trató de volúmenes poco significativos que se comercializaron a precios comparables con los de la mercancía nacional, es decir, ni por razón de volumen, ni de precio se puede considerar que dichas importaciones fueron la causa del daño alegado por la Solicitante, más aún que dichas importaciones no ocurrieron en el periodo investigado, puesto que Ternium no efectuó importaciones originarias de Corea entre abril de 2011 y marzo de 2012. La Solicitante considera absurdo el que POSCO asegure que el volumen que exportó durante el periodo

investigado hacia el mercado mexicano, cuantificado en cientos de miles de toneladas, sea inocuo y no cause daño alguno, en tanto que las importaciones de Ternium, en el mismo lapso y de otros orígenes, que fueron únicamente algunos miles de toneladas, sí provocaron daño. Cabe hacer notar que los precios de las importaciones coreanas se ubicaron por debajo de los precios del resto de competidores externos y de los productores nacionales.

- b.** Los paros técnicos y la suspensión de actividades son consecuencia del proceso de modernización realizado de 2007 a 2009 (antes del periodo investigado y de que Posco México iniciara sus operaciones), y propiciaron las importaciones antes referidas, sin embargo, cualquier empresa se encuentra supeditada a registrar paros técnicos por múltiples razones, sea por mantenimiento, reparaciones, inspecciones, cambios de equipos, modernización de instalaciones, etc. Inclusive los exportadores en algún momento se han enfrentado a este tipo de situaciones, que no deben resultar extrañas en la industria en general y, en particular, en la siderúrgica. Lo importante es que tales paros no justifican el ingreso de importaciones crecientes en condiciones de dumping por parte de las empresas coreanas. Posco México trata de desviar la atención intentando hacer creer absurdamente que pudo haber un daño auto infringido con paros programados, cuando se trata de una empresa que ni siquiera contestó los ofrecimientos de provisión de Ternium.
- c.** La industria nacional tiene capacidad para satisfacer el mercado nacional de lámina rolada en frío y el monto es mayor si se considera la oferta disponible de AHMSA. Desde el punto de vista cualitativo, la Solicitante siempre ha tenido capacidad técnica y económica para satisfacer las necesidades del mercado, incluyendo su segmento automotriz.
- d.** No existe evidencia en el expediente, ni la Solicitante ha indicado que los supuestos problemas de calidad le hayan afectado económicamente, por lo que en todo caso se trata de un factor afirmado gratuitamente que no amerita ser considerado.
- e.** Existe un proceso de desgravación arancelaria que a la fecha se encuentra subjudice a raíz de los juicios constitucionales promovidos por la industria nacional, sin embargo, no es exacto que dicha desgravación arancelaria haya provocado un daño a la industria siderúrgica, toda vez que las declaraciones de la CANACERO, que cita Posco México, van enfocadas al aspecto de competitividad de dicha industria, por lo que es aventurado y tendencioso señalar el comunicado de prensa citado por Posco México como admisión de la Solicitante de que dicha desgravación arancelaria le esté causando un daño. Cualquier factor distinto de las importaciones coreanas de lámina rolada en frío debe descartarse, quedando como factor causante de daño importante las voluminosas y crecientes importaciones del producto investigado en condiciones desleales, por lo que Posco México sólo ha presentado argumentos sin sustento, eminentemente especulativos.
- KK.** La Solicitante rechaza la postura de Posco México en el sentido de que el combate a las prácticas desleales constituye una medida restrictiva y violatoria del APPRI celebrado entre México y Corea, toda vez que ningún APPRI puede soslayar, impedir u obstaculizar el combate a las prácticas desleales de comercio internacional. En este sentido, Ternium no considera correcto que con el establecimiento de cuotas compensatorias, el gobierno mexicano esté privilegiando una inversión frente a otra o que la aplicación de medidas antidumping pueda constituir una expropiación indirecta punible conforme al APPRI celebrado con Corea.
- LL.** La política automotriz no soslaya, impide u obstaculiza el combate a las prácticas desleales de comercio internacional. Tampoco la eventual aplicación de cuotas compensatorias a exportaciones a precios desleales impediría la importación de insumos para la industria automotriz o cualquier otra, sólo tendría el efecto de eliminar las distorsiones mediante el pago de dicha cuota. Es mas, las inversiones realizadas por la producción nacional confirman que la propia producción nacional de lámina rolada en frío va acorde con la política automotriz y, por supuesto, con el desempeño de la industria automotriz, como uno de los clientes relevantes para el sector siderúrgico.
- MM.** Al realizar una interpretación incorrecta del Acuerdo Antidumping y de la legislación nacional, Posco México pretende la reducción del periodo analizado a 3 años y busca reducir el campo de análisis sin justificarlo; dicha reducción no permitiría apreciar el daño en un periodo representativo. Conforme a la normatividad, en el periodo analizado deben observarse las circunstancias en el contexto del ciclo económico correspondiente; en el presente caso, de reducirse el periodo analizado como lo pretende Posco México, se pasarían por alto los efectos económicos derivados de la crisis económica mundial acaecida en 2008 y 2009.

- NN.** Existen razones jurídicas y económicas para considerar como periodo analizado de 2007 a 2012, en principio, si bien, el Acuerdo Antidumping es omiso sobre el periodo a considerar, existe una recomendación signada por los países Miembros de la OMC de la que México es parte, en la que se establece el plazo mínimo para evaluar el daño, y la exhortación a notificar a las partes interesadas desde el inicio los periodos de recopilación de datos para dumping y para daño. Cada uno de estos aspectos los observó la autoridad investigadora.
- OO.** Ahora bien, la posibilidad de que el periodo de daño sea mayor a 3 años debe resolverse sobre la base de caso por caso en el sentido del artículo 65 de la LCE el que prevé que la Secretaría deberá evaluar los factores económicos dentro del contexto del ciclo económico y las condiciones de competencia específicas, considerando por lo menos 3 años. En este contexto, tal como lo señaló la Solicitante en su petición de inicio de la investigación, la industria siderúrgica y, en particular, la de la lámina rolada en frío, depende en gran medida de los ciclos económicos, de manera tal que estuvo afectada significativamente por la crisis financiera y económica en 2008 y 2009, lo que hace pertinente considerar un periodo más amplio. Posco México señala que la autoridad se aparta de su práctica administrativa, aseveración que resulta incorrecta. A guisa de ejemplo se cita la Resolución final sobre la investigación antidumping contra las importaciones de pierna y muslo de pollo originarias de los Estados Unidos, publicada en el DOF del 6 de agosto de 2012, en la que la autoridad investigadora fijó un periodo mayor a 3 años para el análisis de daño.
- PP.** En cuanto a los argumentos relacionados con el comportamiento de las importaciones, la Solicitante está de acuerdo con Posco México en que las importaciones originarias de Corea tuvieron un comportamiento creciente durante el periodo investigado, no así respecto a que las importaciones de full hard no causan daño, dado que se destinan a la producción de lámina galvanizada, y que sólo sustituyen importaciones de lámina galvanizada. En cuanto a la primera cuestión, tal como ya ha quedado establecido, la naturaleza de la lámina rolada en frío incluye la lámina rolada en frío cruda y la recocida, y demanda un análisis integral de dumping y daño de las importaciones de ese producto sobre la producción nacional.
- QQ.** Ternium en su solicitud demostró que las importaciones coreanas de lámina rolada en frío se han ubicado sistemáticamente por debajo de los precios nacionales y de los precios de las importaciones de otros países. La diferencia de precios entre la lámina rolada en frío cruda y la recocida no es de la magnitud que refiere Posco México.
- RR.** El gran volumen de importación de lámina rolada en frío coreana a precios dumping, ya sea cruda o recocida, evita la adquisición de un volumen relevante de lámina rolada en frío de fabricación nacional, que de haber sido adquirido habría generado incentivos para aumentar los indicadores económicos listados en el artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping.
- SS.** Contrario a lo argumentado por Posco México en el sentido de que no habría daño por las importaciones en el periodo de 2009 a 2011, la Solicitante señala que el análisis de daño debe evaluarse de manera integral, considerando el periodo analizado que fue dado a conocer a las partes interesadas por la autoridad investigadora desde el inicio del procedimiento, máxime que es de conocimiento público que durante 2008 y 2009 se enfrentó la mayor crisis económica y financiera mundial de los últimos años. Ahora bien, el Producto Interno Bruto trimestral en México en 2009 estuvo por debajo de su tendencia de largo plazo, circunstancia que lo imposibilita para tomarlo como referencia adecuada para el inicio de un análisis económico, como pretende Posco México. La anterior situación se reflejó en el CNA de la lámina rolada en frío, ya que los productos siderúrgicos dependen de la actividad económica, al ser un insumo básico para todo el sector industrial. Entre 2008 y principios de 2009, el consumo estuvo por debajo de su tendencia a largo plazo.
- TT.** La Solicitante desea hacer notar que Posco México omite considerar los últimos 3 meses del 2012, además de que en su análisis no incluye a AHMSA, empresa que apoya la presente investigación y constituye una parte importante de la producción nacional. Ternium no se explica la razón de la omisión de la información de dicha empresa dentro de su análisis, tampoco el que haya sostenido que no existen ventas nacionales de lámina rolada en frío y su solicitud de que no se tome en cuenta el periodo 2007 y 2008 dentro del análisis de daño.
- UU.** Ahora bien, en cuanto al tema de la supuesta ausencia de daño, se refieren algunos de los indicadores económicos de la industria nacional de lámina rolada en frío de Ternium y AHMSA, dentro del periodo investigado: a) la producción nacional se redujo 19%; b) las ventas internas cayeron 22%; c) la utilización de la capacidad se redujo en 10 puntos porcentuales, y d) los inventarios aumentaron 13%. Lo anterior, no obstante que en este mismo lapso el CNA de lámina

- rolada en frío aumentó 13%. De lo anterior, se desprende que en un escenario de relativa expansión del mercado, la industria nacional no pudo colocar los volúmenes que en otras circunstancias (sin la existencia de prácticas dumping) habría vendido, lo que se hubiera reflejado favorablemente en sus factores económicos y financieros.
- VV.** Las importaciones coreanas ingresaron en cantidades sustanciales, con una tasa de crecimiento de 1,325%, cifra sensiblemente superior a la del resto de las importaciones, que aumentaron 10%. En términos de volumen, mientras que el mercado nacional aumentó en más de 225 mil toneladas entre 2007 y el periodo investigado, las importaciones coreanas crecieron en más de 420 mil toneladas, y la producción y las ventas nacionales cayeron en más de 260 mil toneladas. En estas condiciones, la Solicitante no se explica la razón de la aseveración de Posco México cuando se refiere a que Ternium “es una empresa saludable y que muestra un sano crecimiento”, y al mismo tiempo Posco México reconoce que “... los datos sobre utilidad operativa muestran un deterioro durante el periodo analizado”. Entre 2007 y el periodo investigado, la utilidad de operación de Ternium cayó más de 85%. Es justamente este indicador uno de los más importantes para evaluar el daño.
- WW.** La tendencia del deterioro de los márgenes de operación se mantiene y la diferencia entre los presentados en la solicitud y la respuesta a la prevención se debe a la utilización de formatos distintos. A este daño real, habría que añadirle el peligro inminente y claramente previsible de que las importaciones coreanas en condiciones de dumping profundicen los efectos nocivos en el desempeño de la industria nacional, lo que incidiría en el deterioro en la situación financiera de Ternium afectando la recuperación de la inversión en la nueva planta de laminación en frío.
- XX.** Respecto a la información sobre los exportadores o proveedores extranjeros a quienes les compra la mercancía investigada, no es admisible su respuesta, debido a que asimila los rollos de lámina rolada en frío tipo full hard al producto investigado, cuando éste abarca la lámina recocida; asimismo, no aclara si importó lámina recocida de Corea.
- YY.** En cuanto a si ha firmado algún acuerdo por escrito con algún proveedor extranjero, su respuesta no es precisa, ya que se limita a negar la existencia de contratos de compraventa y extrañamente establece que no se intercambia documentación de respaldo.
- ZZ.** La forma en la que presenta los códigos de producto de las importaciones que realizó no es clara. Con relación a si los códigos de producto de las importaciones que realizó, cumplen con las especificaciones de la descripción de la mercancía investigada, por supuesto que sus importaciones de lámina rolada en frío (cruda o recocida) se encuentran dentro de la definición de producto investigado para las cuales existen productos similares nacionales.
- AAA.** Respecto a que no cuenta con información sobre las características y especificaciones de la lámina full hard producida por Ternium, por lo que no sabe si existen diferencias con la mercancía que importa, resulta contradictorio con lo que señala respecto a que Ternium no cuenta con productos aptos para ser consumidos por Posco México.
- BBB.** Ternium cuenta con las certificaciones de la industria automotriz, como es el caso de Nissan; además, Posco México no ha certificado a Ternium ni lo ha nombrado su proveedor, debido a lo atractivo que resulta adquirir lámina coreana a precios desleales de su proveedor vinculado, por lo que no tiene sustento su afirmación en cuanto a que la lámina full hard de producción nacional no cumple con la certificación de la industria automotriz.
- CCC.** Con relación a los principales consumidores de la mercancía investigada en el mercado nacional, la respuesta es tendenciosa, toda vez que no considera a todos los consumidores de lámina rolada en frío, como son los productores de tubería y perfiles, fabricantes de piezas automotrices, electrodomésticos, fabricantes de luminarias y gabinetes eléctricos, entre otros.
- DDD.** En relación con los ciclos económicos a que está sujeto el mercado nacional, Posco México no responde a los conceptos que se le solicitan. Para Ternium, en el pasado reciente, el mercado sufrió los efectos de la crisis financiera mundial de 2008 y 2009 que desembocó en el deterioro económico y comercial de la industria nacional, situación que se agravó por el súbito y sostenido incremento de las importaciones de Corea, por lo que todo análisis sobre daño a la industria nacional debe tomar en cuenta los efectos de esa crisis.
- EEE.** Posco México no justifica en términos de la LCE y del RLCE las razones por las que clasifica como confidencial diversa información de su respuesta al formulario oficial.

**FFF.** Ternium considera que la autoridad investigadora debe solicitar a Posco México que proporcione la información sobre precio de exportación reconstruido, en el que se consideren las ventas de la mercancía procesada y vendida al primer comprador independiente, con los ajustes correspondientes, motivados por los procesos de transformación, debido a que sus importaciones las realiza de fuente vinculada, y no es válida la negativa de presentar dicha información por no tener ventas a clientes no relacionados de la mercancía importada.

#### **4. Posco MPPC.**

- A.** Respecto a la identificación de las fracciones arancelarias de la TIGIE por las que ingresa la mercancía investigada, omite señalar la fracción arancelaria 9802.00.13, correspondiente a las importaciones por Regla Octava.
- B.** En cuanto a si ha firmado algún acuerdo por escrito con algún proveedor extranjero, su respuesta no es precisa, ya que se limita a negar la existencia de contratos de compraventa y extrañamente establece que no se intercambia documentación de respaldo, lo cual es inusual entre compañías relacionadas.
- C.** La forma en la que presenta los códigos de producto de las importaciones que realizó no es clara.
- D.** Asegura que los códigos de producto de las importaciones que realizó, cumplen con las especificaciones de la descripción de la mercancía investigada, por supuesto que sus importaciones de lámina rolada en frío (cruda o recocida) se encuentran dentro de la definición de producto investigado para las cuales existen productos similares nacionales.
- E.** Señala que no cuenta con información sobre las características y especificaciones de la lámina full hard producida por Ternium, por lo que no sabe si existen diferencias con la mercancía que importa, pero a pesar de ello, asegura conocer que la lámina nacional presenta diferencias con la importada, sin precisar cuáles. Asimismo, omite señalar que Ternium le ha tratado de proveer lámina.
- F.** Respecto a las razones por las que sólo adquiere mercancía importada, si bien es cierto que Posco MPPC procesa acero de POSCO, también lo es que para el tipo de operación que efectúa, el precio es el factor esencial para sus compras. La autoridad investigadora debe aclarar la improcedencia de los pretendidos esquemas de proveeduría exclusiva.
- G.** En relación con los ciclos económicos a que está sujeto el mercado nacional, Posco México no responde a los conceptos que se le solicitan. Para Ternium, en el pasado reciente, el mercado sufrió los efectos de la crisis financiera mundial de 2008 y 2009 que desembocó en el deterioro económico y comercial de la industria nacional, situación que se agravó por el súbito y sostenido incremento de las importaciones de Corea, por lo que todo análisis sobre daño a la industria nacional debe tomar en cuenta los efectos de esa crisis.
- H.** Respecto a la información sobre el comportamiento del mercado nacional, la información estadística que presenta podría adolecer de una subestimación de los volúmenes de importación de lámina fría, debido a que las cifras que exhibe no reflejan el ingreso de importaciones por Regla Octava.
- I.** Posco MPPC no justifica en términos de la LCE y del RLCE las razones por las que clasifica como confidencial diversa información de su respuesta al formulario oficial.

#### **32. Presentó:**

- A.** Listado de clientes a quienes Ternium vende lámina rolada en frío cruda y recocida, de abril de 2011 a marzo de 2012.
- B.** Carta de un cliente de Ternium del 6 diciembre de 2012, que señala que la lámina rolada en frío de origen coreano y nacional tienen calidad y características equiparables, pero la primera se comercializa a precios más bajos.
- C.** Listado de clientes que adquieren lámina rolada en frío cruda para galvanizar y clientes que la adquieren para otros usos, de abril de 2011 a marzo de 2012.
- D.** Usos finales en los que la lámina rolada en frío cruda no requiere tratamiento térmico.
- E.** Proceso de producción de acero laminado en caliente negro y decapado, laminado en frío crudo, recocido y galvanizado.
- F.** Impresión parcial de catálogos de diversas comercializadoras de acero que venden lámina rolada en frío cruda.

- G. Cotizaciones de Ternium de lámina rolada en frío cruda.
- H. Listado de certificaciones a Ternium como proveedor de acero de calidad automotriz de diversas fabricantes de autos y comparativo con Posco México.
- I. Consultas y respuestas a solicitudes de importación por Regla Octava definitiva.
- J. Datos de capacidad instalada disponible de Ternium y de la industria nacional de abril de 2010 a marzo de 2012.
- K. Diferencial de precios entre lámina rolada en frío cruda y recocida de Ternium, de 2007 a marzo de 2012.
- L. Gráfica de la evolución de la desgravación arancelaria en el sector acero, de 2007 a 2012.
- M. Copia parcial del catálogo de productos laminados en frío de AHMSA, con información de lámina rolada en frío.
- N. Compras de lámina rolada en frío cruda y recocida de Ternium a AHMSA.
- O. Clientes de Ternium en el sector automotriz.
- P. Base de datos de exportaciones de lámina rolada en frío de origen coreano al mundo, de abril de 2007 a agosto de 2012, cuya fuente es la consultora en comercio de acero y materias primas ISSB Ltd. (ISSB).
- Q. Artículo de J.P. Morgan. Resultados del tercer trimestre: Ganancias a corto plazo, a pesar de las condiciones débiles del mercado, en el que destaca la estrategia de crecimiento de las exportaciones de POSCO, cuya fuente es la página de Internet [www.morganmarkets.com](http://www.morganmarkets.com).
- R. Base de datos de importaciones a México por país, de lámina rolada en frío, de enero de 2007 a septiembre de 2012, cuya fuente es la CANACERO.
- S. Clientes de Ternium que también son importadores de Corea.
- T. Flujos de efectivo del proyecto del laminador en frío de Pesquería.
- U. Precio de exportación reconstruido de abril de 2011 a marzo de 2012, con consideraciones metodológicas.
- V. Tabla de diferencias en costos de POSCO y Hyundai, en dólares por tonelada.

#### **K. Requerimientos de información**

##### **1. Partes interesadas**

##### **a. Importadoras**

##### **i. Posco México**

33. El 25 de febrero de 2013 Posco México respondió al requerimiento de información que le formuló la Secretaría el 31 de enero de 2013. Al respecto señaló:

- A. Los estados financieros provisionales no auditados fueron revisados por la empresa de auditoría PWC. El propósito especial para elaborar la información financiera provisional de Posco México ha sido únicamente permitir a POSCO preparar su información financiera consolidada preliminar. Una revisión de la información financiera provisional es sustancialmente menor en alcance que una auditoría efectuada de acuerdo con las Normas Internacionales de Auditoría, por lo que su uso no podría ser adecuado para un propósito distinto.
- B. POSCO es una compañía multinacional productora de acero a quien Posco México ha comprado material full hard. Actualmente opera con 2 molinos integrados de acero en Corea, en Pohan y Gwangyang.
- C. Daewoo International México, S.A. de C.V. es una compañía comercializadora en general y vende el producto producido por Posco México a clientes no relacionados.
- D. Posco México reportó el número de código de producto real que se compone de 18 a 20 dígitos y que corresponden al código de producto de POSCO en los datos de ventas reales; sin embargo, el número de código de producto depende de la naturaleza del producto y puede ser inferior a 20 dígitos. POSCO presentó el número de código del producto usando el número de código reconstruido por comodidad en lugar del número real.

- E.** La razón por la que no coinciden las facturas de Posco México con las de POSCO es porque esta última reportó el número de orden en lugar del número de la factura de venta; por ello proporciona nuevamente el Anexo 2.A con el número de las facturas de venta, de tal manera que coincidan con el número de factura reportado por Posco México.
- F.** No comparte la opinión de que procede reconstruir el precio de exportación conforme al artículo 2.3 del Acuerdo Antidumping. Por ejemplo, Ternium alega que es perfectamente posible su reconstrucción, tal como aconteció en el caso de peróxido de hidrógeno de los Estados Unidos, al llevarlo de una concentración a otra (con agua), pero sigue siendo peróxido de hidrógeno (en diferentes concentraciones, aunque siempre H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>). En el presente caso, Posco México importa full hard y lo transforma para convertirlo en lámina galvanizada de calidad automotriz y venderlo como tal; es decir, no solamente no se encuentra en un estado distinto al importado, sino que se trata de otro producto no sujeto a investigación.
- G.** En el caso de mezclilla de China un exportador vendió tela de mezclilla a un maquilador relacionado en México, que recibía la tela, la cortaba, la cosía y ensamblaba prendas de mezclilla. Claramente la tela de mezclilla era mercancía investigada y las prendas de mezclilla no. La Secretaría no procedió a la reconstrucción del precio de exportación, atendiendo justamente a que lo que se vendía era un producto no investigado.
- H.** Es importante subrayar que a juicio de Posco México procede la reconstrucción del precio de exportación cuando el producto importado no se vende en el mismo estado, pero continúa siendo producto investigado, tal como sucede en el caso de las importaciones de Posco MPPC. No obstante, cuando la reventa es de un producto materialmente distinto al importado, porque fue sometido a un proceso productivo que le transformó en otro distinto, no es dable la figura de la reconstrucción, porque en esencia, no es un estado distinto de ese producto (cortado, desenrollado, barnizado, etc.), sino que se trata de otro producto. Pensar lo contrario sería tanto como sostener que la lámina galvanizada es esencialmente lámina rolada en frío terminada y que también es mercancía investigada, sólo que en distinto estado, lo que Posco México no acepta.
- I.** Más aún, respetuosamente recuerda a la Secretaría que POSCO ha sido sometida a investigaciones antidumping en varios países del mundo, y ésta constituye la primera ocasión en que una autoridad investigadora cuestiona si la mercancía investigada que se transforma y se vende como una mercancía no investigada, es susceptible de reconstrucción en cuanto a su precio de exportación al primer cliente no relacionado. No obstante lo anterior, y con un ánimo de colaboración, Posco México también presenta la base de datos de ventas de productos galvanizados (que no es el producto investigado del presente procedimiento) fabricados por Posco México y vendidos al mercado mexicano durante el periodo investigado.
- J.** Posco México realizó importaciones distintas a la lámina rolada en frío a través de la fracción arancelaria 9802.00.13 de la TIGIE.
- K.** La lámina cruda o full hard es un tipo de producto semiterminado, por tanto, la industria automotriz no emite un certificado para dicha lámina, sino que emite un certificado de especificación de acero galvanizado o acero templado. Las importaciones de Posco México corresponden a la lámina full hard, que es la materia prima para producir el acero galvanizado que a su vez, se vende a la industria automotriz.
- 34. Presentó:**
- A.** Dictamen de contabilidad de Posco México con contadores independientes del primer trimestre de 2012.
- B.** Modificaciones a los Anexos 2.A. Precio de importación a México de la mercancía investigada, en el periodo investigado y 2.A.1. Ajustes al precio de exportación de la mercancía investigada importada por Posco México.
- C.** Modificaciones al Apéndice B.2.16. Importaciones realizadas por Posco México de la mercancía investigada de 2009 a marzo de 2012 en valor y volumen, por puerto de entrada y gastos de internación de ésta, de la frontera a la bodega del cliente.
- D.** Ejemplo de factura con orden de producto y lista de embarque diario.
- E.** Carta de Posco México a un banco en la que autoriza un cargo a su cuenta, e información de un embarque.

- F. Gastos en que incurre Posco México para mover la mercancía de la frontera a su bodega.
- G. Información de 4 facturas y de diversos ajustes al precio de importación de Posco México.
- H. Proceso de manufactura de lámina galvanizada de Posco México.
- I. Columnas de la 1 a la 11 del Anexo 2.B. Precio de exportación reconstruido de Posco México (ventas al primer cliente no relacionado) y columnas de la 25 a la 35 del Anexo 2.B.1. (compras al proveedor relacionado).
- J. Cálculos del costo de empaque, flete interno, gastos generales administrativos, gastos financieros e índice de utilidad, y gastos de importación por unidad de Posco México, en el periodo investigado.

#### ii. Posco MPPC

35. El 25 de febrero de 2013 Posco MPPC respondió al requerimiento de información que le formuló la Secretaría el 31 de enero de 2013. Señaló que la rotación de inventario es de 2 meses; no obstante, dadas las condiciones de mercado, puede ser de 1 ó 2 meses más.

#### 36. Presentó:

- A. Precio de importación de la mercancía investigada de Posco MPPC de febrero de 2011 a marzo de 2012 y ajustes al precio de exportación de la mercancía investigada importada por Posco MPPC.
- B. Modificación al Anexo 2.B de la respuesta al formulario oficial de Posco MPPC, sobre la reconstrucción del precio de exportación de ventas al primer cliente no relacionado, con nombres de proveedor, importador y canales de distribución.
- C. Modificación al Apéndice B.2.4 de la respuesta al formulario oficial de Posco MPPC, sobre la estructura corporativa de dicha empresa, con la explicación del tipo de servicios que le prestan diversas empresas relacionadas.
- D. Factura de venta de Daewoo International Corporation ("DWIC") a Posco MPPC, y listas de operaciones de 2 proveedores de DWIC, distintos a POSCO.
- E. Información de los Anexos 2.B y 2.B.1. de la respuesta al formulario oficial de Posco MPPC, referentes a ventas al primer cliente no relacionado y compras al proveedor relacionado para la reconstrucción del precio de exportación, así como diversas facturas y pedimentos para su cálculo.
- F. 2 notas de crédito con documentos relacionados a éstas.
- G. Estados de cuentas por cobrar para el ajuste por crédito en ventas a primeros clientes no relacionados.
- H. Muestra del cálculo de los costos de manufactura adicionales al costo principal, cuya fuente es el Anexo 2.B. de la repuesta al formulario oficial de Posco MPPC, estado de costos de manufactura de Posco MPPC para el periodo comprendido de marzo de 2011 a marzo de 2011 (sic), y resumen total de costos de manufacturas de Posco MPPC, por línea de producción y producto.
- I. Estados financieros para los primeros trimestres de 2011 y 2012 de Posco MPPC.

#### b. Productores coreanos exportadores

##### i. Hyundai

37. El 25 de febrero y 15 de marzo de 2013 Hyundai respondió a los requerimientos de información que le formuló la Secretaría el 31 de enero y 13 de marzo de 2013. Al respecto señaló:

- A. Las empresas importadoras y exportadoras comparecientes a este procedimiento han procedido en la medida de sus posibilidades, por lo que en caso de que la Secretaría considere que la información presentada no resulta óptima en todos los aspectos, ello no puede ser justificación para descartarse, de conformidad con el párrafo 5 del Anexo II del Acuerdo Antidumping.
- B. Descripción de las calidades de producto:
  - a. Drawing quality (calidad estampado). Calidad de los aceros rolados en caliente o en frío que mantienen una mayor formabilidad que el promedio de los aceros, pero no mayor que el acero de calidad deep drawing. La placa de acero rolada en frío extra baja en carbón es un ejemplo de acero drawing quality.

- b. Deep drawing quality (calidad estampado profundo). Calidad de los aceros rolados en caliente o en frío que mantienen mayor formabilidad y mucho menos carbón que el acero drawing quality.
  - c. High strength (alta resistencia). Tiene la calidad de la mayor resistencia por la adición de elementos de aleación tales como colombio, vanadio y titanio utilizados solos o en combinación. Es utilizada para la construcción de puentes, barcos, automóviles y marcos de estructuras.
  - d. Commercial (comercial). Calidad de lámina de acero que puede doblarse o someterse a un formado moderado. Puede ser doblado sobre su mismo plano en cualquier dirección a temperatura ambiente sin fracturarse.
- C.** Definición de las orillas de molino:
- a. Mill edge (canto laminado). Canto normal del acero producido por laminado en caliente y que no se ajusta a cualquier contorno definido. Estos productos pueden tener algunas imperfecciones de borde, siendo las más comunes los bordes finos (pluma) y bordes dañados debido al manejo o procesamiento.
  - b. Slit edge (canto recortado). El lado o lados de una tira o cinta de metal que acaba de ser cortado por herramientas de corte longitudinal.
- D.** Al hacer el pedido, el cliente señala el tipo de empaque que quiere y Hyundai lo elabora, por lo que el tipo de empaque es determinado por las preferencias del cliente más que por el mercado.
- E.** Para identificar los productos similares a los exportados a México, Hyundai utilizó la información de las características que están contenidas en cada dígito del código de producto, revisando los códigos de producto vendidos en el mercado interno considerando el siguiente orden: nombre del producto, forma, calidad, ancho y espesor.
- F.** Los costos de producción que son obtenidos directamente del sistema SAP de Hyundai son afectados principalmente por el precio de compra de las materias primas y las horas de trabajo empleadas en la producción. La diferencia entre el código exportado a México y el código similar es atribuible a estos factores, sin embargo, estos productos tienen características similares y la diferencia en costo es menor al 10%.
- G.** En el periodo investigado Hyundai no tuvo proveedores independientes para los servicios de tecnologías de la información, flete terrestre y renta de autos; sólo tuvo proveedores vinculados.
- H.** La definición del curso de operaciones comerciales normales contiene, entre otros elementos, el que las operaciones se hayan realizado entre compradores y vendedores independientes, por lo que si Hyundai reconoció que no tuvo proveedores independientes, no tiene forma de acreditar lo que le solicitó la Secretaría, en el sentido de que los costos de los servicios referidos en el punto anterior estén dados en el curso de operaciones comerciales normales. No obstante, en la solicitud de inicio Ternium reconoció que la actividad comercial de las empresas coreanas fue rentable, lo que demuestra que se reflejan condiciones de mercado y que éstas son habituales.
- I.** Hyundai excluyó los gastos directos de venta de los gastos generales con el propósito de hacer una comparación equitativa entre el costo de producción y el precio de venta al mercado doméstico al momento de realizar la prueba de ventas debajo de costo; toda vez que los fletes fueron reportados como un ajuste en los datos de las ventas domésticas, por lo que deberían ser deducidos del precio unitario de venta para calcular el precio neto de venta que se utiliza en la comparación con el costo de producción más gastos generales.
- J.** Hyundai no dispone de información precisa sobre la capacidad instalada de la industria coreana.
- 38. Presentó:**
- A.** Diversos resúmenes públicos de información que clasificó como confidencial y traducciones al español.
  - B.** Estatutos sociales de Hyundai apostillados.
  - C.** Certificado en el que consta el objeto de Hyundai, así como la estructura de su consejo de administración, apostillado.

- D.** Confirmación de condiciones para la emisión de valores de Hyundai, del 22 de octubre de 2012, apostillado.
- E.** Apéndice C-3.45.b Revisado. Ejemplo de cálculo del ajuste al valor normal por flete interno e impresión de pantalla del sistema contable de Hyundai.
- F.** Apéndice C-3.4.d. Revisado. Ejemplo del ajuste al precio de exportación por gastos bancarios.
- G.** Tipo de cambio diario en dólares del periodo investigado e impresión de pantalla de la página de Internet del Korean Exchange Bank <http://www.keb.co.kr>.
- H.** Descripción de 3 códigos de producto de Hyundai.
- I.** Impresiones de pantalla del sistema contable de Hyundai con información de 5 facturas, boletas de contabilidad y comprobantes de pago, así como ejemplos del cálculo del ajuste al precio de exportación por gastos bancarios, por crédito, manejo de mercancía y flete interno.
- J.** Modificación al Anexo 2.A de la respuesta al formulario oficial de Hyundai sobre precio de exportación a México de la mercancía investigada de Hyundai en el periodo investigado, con número de lote de venta.
- K.** Cuentas por pagar contra aceptación, sujeto a los cargos de noviembre de 2011 e información por cada banco.
- L.** Corrección a los números de lote del Apéndice C.3.4.b de la respuesta al formulario oficial de Hyundai, del ejemplo del cálculo del ajuste por crédito.
- M.** Ejemplo del cálculo del ajuste por manejo de mercancía, facturas e impresiones de pantalla con información de facturas e impresión del sistema contable de Hyundai.
- N.** Ejemplo del cálculo del ajuste por flete interno, facturas e impresiones de pantalla con información de facturas e impresiones del sistema contable de Hyundai.
- O.** Reporte auditado de una empresa vinculada a Hyundai al 31 de diciembre de 2010 y 2011.
- P.** Contrato de transporte entre una empresa vinculada a Hyundai y un subcontratista y la tabla de precios que la empresa vinculada le cobra a Hyundai.
- Q.** Impresiones de pantalla con información de 6 facturas y sus listas de transacciones bancarias.
- R.** Impresiones de pantalla de facturas del gasto por flete interno y su respaldo en el sistema contable de Hyundai.
- S.** Factura y lista de material de empaque emitida por uno de los proveedores del servicio de embalaje de Hyundai.
- T.** Tabla de los materiales de embalaje consumidos por tipo de empaque requerido.
- U.** Impresiones de pantalla del sistema contable de Hyundai de ventas y balances de cuentas por cobrar para uno de sus clientes.
- V.** Corrección al Apéndice C.3.45.c de la respuesta al formulario oficial de Hyundai sobre el costo total de producción para 2 de sus códigos de producto, del ajuste por diferencias físicas.
- W.** Impresión de 2 facturas de compras de lámina rolada en caliente.
- X.** Comparación del precio de compras y arrendamiento a una empresa relacionada a Hyundai.
- Y.** Certificado de contrato de arrendamiento de automóvil.
- Z.** Precio de mercado de un automóvil que Hyundai arrendó, de la página de Internet de Hyundai Motor.
- AA.** Comparación de ingresos operativos a la tasa de ventas entre empresas relacionadas y no relacionadas de Hyundai.
- BB.** Información de las empresas Posco ICT, SeaH Networks Co. Ltd., Dongbu CNI, y Dk UNC, sobre su política y estrategia para satisfacer a sus clientes.
- CC.** Notas a los estados financieros individuales de Hyundai, para los primeros trimestres de 2012 y 2011.
- DD.** Gastos administrativos obtenidos de las notas a los estados financieros de Hyundai, de 2011 y los primeros trimestres de 2011 y 2012.

- EE.** Modificación al Anexo 4.A de la respuesta al formulario oficial de Hyundai sobre costos totales de producción más gastos generales, por código de producto y mes del periodo investigado, en won y dólares.
- FF.** Impresiones de pantalla del sistema SAP de Hyundai con información sobre costos de producción en 2 de sus plantas para marzo de 2012.
- GG.** Diversas traducciones de documentos al español.

## **ii. POSCO**

- 39.** El 25 de febrero y 15 de marzo de 2013 POSCO respondió a los requerimientos de información que le formuló la Secretaría el 31 de enero y 13 de marzo de 2013. Al respecto señaló:
  - A.** Respecto del dictamen de la declaración de estados financieros consolidados, no auditados de POSCO del primer trimestre de 2012, se aclara que los estados financieros de las empresas coreanas solamente se auditan respecto de información anual. Las revisiones preliminares de estados financieros trimestrales o semestrales únicamente consisten en la aplicación de cuestionarios, primordialmente a las personas responsables de los asuntos financieros y contables; así como la aplicación de métodos analíticos y otros procedimientos de revisión. Estas revisiones comprenden sustancialmente menos que aquellas que se realizan con motivo de auditorías realizadas conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados en Corea y, por consiguiente, no permiten al auditor obtener garantía alguna de conocer todos los asuntos de importancia que pudieren identificarse durante el curso de una auditoría. Por ende, en estos casos, los auditores no expresan un dictamen.
  - B.** POSCO reporta los tipos de cambio de la fecha de factura. Los tipos de cambio correspondientes son aquellos publicados por el Banco de Corea. POSCO ha reportado el tipo de cambio de cierre en la fecha de factura, pero DWIC ha reportado el tipo de cambio spot en la fecha de factura. En realidad POSCO utiliza el tipo de cambio spot para los efectos de su contabilidad, por lo que modificó los Anexos 3.A. y 3.B. de su respuesta al formulario oficial.
  - C.** POSCO utilizó códigos diferentes a los códigos de producto internos, pues son demasiado complicados para los efectos del cálculo del margen de dumping y el código de producto diseñado para la presente investigación representa adecuadamente las características del producto correspondiente. Salvo por los códigos de especificación, los demás códigos citados son parte del código de producto real.
  - D.** Posco America Corporation (POSAM) o DWIC reciben una solicitud del cliente respecto de la disponibilidad del producto deseado, ambas discuten la solicitud con POSCO, y ésta determina si su calendario de producción proyectado permite satisfacer la cantidad y el calendario de entrega solicitado por el cliente, y le informa si es capaz de cumplir con su solicitud. Si el cliente eventualmente decide continuar con la operación, expedirá una orden de compra a favor de POSAM o DWIC. Por su parte, con base en la orden de compra del cliente, POSAM o DWIC expedirá una orden de compra a favor de POSCO. De conformidad con la orden de compra, POSCO prepara una orden de producción. Después de completar la producción, POSCO expide una factura a favor de POSAM o DWIC y envía el producto directamente a México. Posteriormente al envío, POSAM o DWIC expiden una factura a favor del cliente mexicano. En algunos casos, el producto requiere de corte, esquilado o algún otro proceso; en estos casos, POSAM o DWIC expide una factura a favor de Posco MPPC, quien posteriormente al procesamiento, expide una factura a favor del cliente final; por lo anteriormente expuesto, toda vez que existen compras y ventas entre POSCO y POSAM o DWIC; POSCO presenta el Anexo 2.A – 2.A.1 modificado, en el que se adicionaron columnas respecto del precio de venta, número de factura y margen de utilidad por cada operación.
  - E.** POSAM pagó los servicios de empresas de procesamiento mexicanas por servicios solicitados por 2 de sus clientes.
  - F.** El blanking es posterior al proceso de desenrollado de las materias primas de POSCO, a solicitud de los usuarios finales (armadoras automotrices). La forma puede variar y puede ser cuadrada, rectangular, trapezoide, configurada y otras; por lo que el blanking es un proceso esencial requerido para la realización del moldeado de la placa de acero que es necesario para el ensamblado del automóvil como paso final. El proceso de la proveeduría de acero automotriz es el siguiente: rollo (materias primas), rebanado (si fuere necesario), blanking (obligatorio), estampado (obligatorio) y pintado.

- G.** Processing o procesamiento significa el ajuste del ancho de las materias primas de POSCO, mediante el rebajado o cortado de las partes inútiles resultantes.
- H.** POSCO debe asumir toda la responsabilidad durante la entrega al sitio indicado por el cliente según término de venta. Dependiendo del sitio, los productos que se fabrican en Pohang se entregan en camión, embarque marítimo o transporte ferroviario.
- I.** De acuerdo con los términos de entrega, POSCO tiene 2 formas diferentes de transporte terrestre. El flete terrestre es posterior al transporte ferroviario y marítimo. En este momento, los productos que utilizan transporte marítimo se entregan al almacén mediante flete terrestre y se incurre en el gasto de almacén. Los productos fabricados en Gwangyang se entregan mediante el mismo método. Por tanto, por lo que respecta al gasto de almacén de los productos fabricados en Gwangyang son los mismos del molino de Pohang.
- J.** La fecha de facturación reportada es la misma que la fecha de embarque y, por lo general, los clientes solicitan a POSCO que entregue los mismos productos o productos distintos en una fecha diferente. Es decir, la fecha de embarque pudiera ser diferente a causa de las solicitudes de entrega de los clientes a pesar de pertenecer al mismo pedido. POSCO genera un "Número de Línea de Orden" para distinguir las diferencias (grosor, ancho, estándar, uso, etc.) entre productos y registros del mismo pedido. Aunque el número de pedido y el número de línea de pedido sea el mismo, la fecha de embarque puede ser distinta. En este caso, POSCO genera el "Número de Serie de Venta".
- K.** Algunos de los códigos de producto para exportación no pasaron la prueba por debajo de costos, por ello reportó códigos similares en lugar de idénticos.
- L.** POSCO reportó el costo de producción de todos los productos vendidos en el mercado nacional mensualmente. En el caso de que haya un mes faltante es porque no hubo producción.
- M.** No existe relación directa entre los estados financieros de 2011 debido a que POSCO reportó el costo de producción para el periodo investigado, con los costos de producción reportados en el Anexo 4.A.
- N.** El Apéndice C2.3-1 fue diseñado para demostrar que no existe diferencia en el precio de compra entre el proveedor relacionado y el no relacionado durante el periodo investigado.
- O.** El Apéndice C2.3-2 se calculó a partir de los estados de pérdidas y ganancias durante el periodo investigado; sus cifras son para toda la compañía. POSCO calculó la relación de los gastos SG&A y aplicó esas relaciones al Anexo 4.A. En el Apéndice S-II.A.18.h presenta como respaldo el estado de pérdidas y ganancias.
- P.** La capacidad de producción de POSCO se evalúa sólo por la capacidad de producción de planchón de acero. POSCO utiliza el planchón de acero para producir diversos tipos de acero, tales como acero laminado en caliente, placa de acero, acero crudo, acero laminado en frío, acero galvanizado, acero para uso eléctrico, etc.; por tanto, POSCO proporciona la cantidad del plan de producción comercial que se diseña a principio de cada año como capacidad para acero laminado en frío; la capacidad reportada es sólo para acero laminado en frío.
- Q.** Dado que POSCO proporciona la cantidad del plan de producción comercial que se diseña a principio de cada año como capacidad para acero laminado en frío, la cantidad de producción real podría ser superior al plan de producción comercial que se utiliza como capacidad.
- 40.** Presentó:
- A.** Pasos a seguir para la asignación de gastos por comisiones a DWIC.
- B.** Boleta de la comisión del banco por transferencia del cliente.
- C.** Lista del voucher de contabilidad de POSCO.
- D.** Factura de lámina rolada en frío y documento con detalles de ésta.
- E.** Resumen de la operación muestra para el cálculo de flete externo marítimo.
- F.** Resultado de consulta al sistema ERP de POSCO, correspondiente al flete externo marítimo para la muestra seleccionada.
- G.** Impresiones de pantalla relativas a flete externo marítimo.

- H. Factura de flete externo marítimo del 12 de julio de 2011.
- I. Estados financieros consolidados no auditados de POSCO del primer trimestre de 2012.
- J. Estructura de códigos de producto reales y de planeación de POSCO y su guía de los códigos de producto real y de planeación.
- K. Ejemplos para el cálculo del ajuste al precio de exportación por concepto de flete marítimo, flete interno, manejo de mercancía y ajuste al valor normal por estos 2 últimos conceptos, con impresiones de pantalla del sistema ERP de POSCO y facturas.
- L. Reglamento de la Ley del Impuesto Corporativo de Corea, apostillado.
- M. Acta constitutiva de POSCO y Formato 6-K presentado por POSCO ante la Comisión de Valores de los Estados Unidos, apostillados.
- N. Artículos referentes a la representación de las empresas en Corea de la Korean Commercial Law, apostillados.
- O. Tipo de cambio reportado por DWIC y POSCO en el periodo investigado.
- P. Código de producto propuesto por POSCO Vs. Código de producto real.
- Q. Especificaciones del código de calidad y sus equivalencias con las especificaciones de POSCO y diversas normas internacionales.
- R. Precio de exportación según el uso industrial y la codificación que presentó para abril de 2011.
- S. Valor normal según el uso industrial y la codificación que presentó para abril y mayo de 2011.
- T. Participación de DWIC, POSAM y Posco MPPC en el proceso de ventas por canal.
- U. Información de 6 operaciones de compra, con copia de facturas y documentos anexos, así como documentación relacionada con los ajustes y deducciones a éstas.
- V. Información de costo de embalaje por tipo, molino y costo.
- W. Costo de embalaje en el periodo investigado.
- X. Costo de empaque en febrero de 2012.
- Y. Diversas facturas fiscales relacionadas con el embalaje de la mercancía y gastos generales.
- Z. 2 facturas con documentos de detalles anexos, un aviso de pago de un banco, y un voucher de lista contable, para el cálculo del ajuste por crédito.
- AA. Impresiones de pantalla del sistema ERP de POSCO, relacionadas con el ajuste por manejo.
- BB. Impresiones de pantalla del sistema ERP de DWIC referentes a la búsqueda de flujo de documentos, búsqueda de gastos, lista de voucher contable y 3 facturas por gastos de manejo.
- CC. Ejemplos del cálculo de gastos por flete marítimo, con factura y hojas adjuntas con detalles de las facturas.
- DD. Impresiones de pantalla del sistema ERP de POSCO referentes a flete marítimo y hojas comparativas entre la información presentada en los Anexos C1-5(1) y Anexos 2.A. y 2.B. de su respuesta al formulario oficial.
- EE. Impresiones de pantalla del sistema ERP de DWIC referentes a la búsqueda en el flujo de documentos relacionados con flete interno, consulta de gastos, 2 facturas por concepto de flete terrestre y voucher de lista de contabilidad.
- FF. Aprobación de cobranza por flete marítimo y factura por este concepto.
- GG. Factura de venta de lámina rolada en frío.
- HH. Impresión de pantalla del sistema ERP de DWIC del memo de cálculo para flete interno, consulta de gastos y 3 facturas de una compañía transportista.
- II. Diversas facturas de un proveedor de servicios de blanking y manifiestos de embarque de la mercancía amparada por dichas facturas.
- JJ. Ejemplo del cálculo para gastos de crédito.
- KK. 2 hojas de detalles de facturas.

- LL.** Impresiones de pantalla del sistema ERP de POSCO de consultas de efectivo y el resultado de una de ellas.
- MM.** Resultados de consulta al sistema ERP de POSCO, correspondientes al flete marítimo y una factura que ampara dicho concepto.
- NN.** Hoja de cálculo de los montos de los reembolsos de impuestos en won, por producto y cantidad.
- OO.** Copia parcial de la ley sobre casos especiales respecto del reembolso de aranceles gravados sobre materias primas para exportación, apostillada.
- PP.** Registro contable de POSCO con impresión de pantalla de la devolución de impuestos, por producto, molino, molino y mes, en octubre de 2011, de la planta Kwanyang por país de destino.
- QQ.** Monto del ajuste por diferencias físicas para código de producto similar y diferencia de costos variables para el mercado doméstico y de exportación a México.
- RR.** Modificación del ajuste al precio de exportación por diferencias en costos entre 2 códigos de producto exportados a México y 2 similares vendidos en el mercado interno de Corea e impresiones de pantalla referentes a costos.
- SS.** Ejemplo del cálculo de gasto por almacenaje e impresión de pantalla de la herramienta SQL de POSCO referente a ese ejemplo.
- TT.** Órdenes de pedido al molino de Pohang e impresión de pantalla de consulta de un número de orden.
- UU.** Costos de producción y monto de utilidades por código de producto.
- VV.** 6 listas de compra de carbón a empresas relacionadas y no relacionadas, con sus correspondientes facturas.
- WW.** 6 listas de compra de hierro a empresas relacionadas y no relacionadas, con sus correspondientes facturas provisionales y finales.
- XX.** Cálculo de gastos generales, ventas y administración de POSCO.
- YY.** Capacidad instalada para producir el producto investigado de 2009 al primer trimestre de 2012, cuya fuente es la Korean Iron and Steel Association y el sistema ERP de POSCO.
- ZZ.** Impresiones de pantalla de la página de Internet de la Korean Iron and Steel Association Steel Data sobre producción, embarque, suministro y demanda registrados en los inventarios de acero rolado en frío de 2008 al primer trimestre de 2012.
- AAA.** Indicadores de la industria en el país exportador de 2009 al primer trimestre de 2012, cuya fuente es la Korean Iron and Steel Association.
- BBB.** Resumen ejecutivo y proyecciones de una publicación de mayo de 2012, del mercado global de acero rolado en frío por regiones mayores a 1,000 toneladas.
- CCC.** Copia del World Trade Atlas que contiene importaciones de México por la fracción arancelaria 9802.00.13 de la TIGIE, por país, valor y volumen, de 2007 a 2011 y primeros trimestres de 2011 y 2012.
- DDD.** Relación de normas internacionales que debe cumplir la lámina full hard, con composición química por norma.
- EEE.** Calificaciones a la planta de Altamira por Nissan, validaciones de laboratorio de Renault y diversas certificaciones de Nissan, General Motors y Chrysler.
- FFF.** Base de datos de las operaciones de importación de Posco México por la fracción arancelaria 9802.00.13 de la TIGIE de diciembre de 2007 a abril de 2012, en valor y volumen.
- GGG.** Ficha técnica de aceros que contiene las normas técnicas internacionales que debe cumplir la lámina rolada en frío, con propiedades mecánicas y químicas.
- HHH.** Diversos certificados de molino de Ternium y certificado de calidad de IMSA- MEX, S.A. de C.V.
- III.** Impresión del Anuario Siderúrgico Latinoamericano, publicado por la Asociación Latinoamericana del Acero, referente a producción, importaciones y exportaciones de acero de 2006 a 2011.

**JJJ.** Base de datos de Posco MPPC sobre importaciones por la fracción arancelaria 9802.00.19 de la TIGIE, de marzo de 2007 a diciembre de 2011, por tipo de lámina, en valor y volumen.

**KKK.** Diversas traducciones de documentos al español.

**c. Solicitante**

**41.** El 8 de febrero de 2013 la Solicitante respondió al requerimiento de información que le formuló la Secretaría el 28 de enero de 2013. Al respecto señaló:

- A.** Los factores más relevantes para comparar adecuadamente el producto investigado tienen una correspondencia importante, tanto con su metalurgia como con la clasificación arancelaria de las tarifas generales de los impuestos de importación y de exportación vigentes; por ello, las principales características del producto lámina rolada en frío que deben considerarse para realizar una adecuada comparación son en orden de prelación las siguientes, sin perjuicio de que para efectos del cálculo de los márgenes de discriminación, se debe sujetar al sistema de codificación de la empresa exportadora contenido en sus registros contables, atento a lo que dispone el primer párrafo del artículo 39 del RLCE:
- a.** Tipo.
    - i.** rolada en frío cruda, y
    - ii.** rolada en frío recocida.
  - b.** Espesor.
    - i.** Inferior a 0.5 mm;
    - ii.** superior o igual a 0.5, pero inferior o igual a 1 mm, y
    - iii.** superior a 1 mm, pero inferior a 3 mm.
  - c.** Metalurgia.
    - i.** Baja resistencia. Ejemplos de normas en los Estados Unidos: Calidades comerciales y de troquelado: SAE J403 1006, 1008. A1008 CS, y A1008 DS;
    - ii.** Alta resistencia convencionales. Ejemplos de normas en los Estados Unidos: aceros HSLA y al carbono manganeso: SAEJ2340 340XF, SAEJ1392 050 XLF, SAEJ4031020, SAEJ4031035, ASTM1008 HSLA45C2, ASTM1008 HSLA50C2, y ASTM1008 SS33T1, y
    - iii.** Aceros avanzados de alta resistencia (AHSS). Ejemplos de normas en los Estados Unidos: aceros dual phase SAEJ2340500DL, SAEJ2340700DH, y SAEJ2340950DL. La fuente de información de las normas antes descritas son las páginas de Internet <http://www.astm.org/Standard/index.shtml> y <http://www.sae.org/>.
  - d.** Ancho. Conforme a la legislación aplicable, en ausencia de códigos idénticos para comparar y con el propósito de realizar una comparación razonable y adecuada, es opinión de la Solicitante que no se debe atender a características accidentales del producto, sino aquellas esenciales como las antes listadas y jerarquizadas. De no existir productos similares para comparar, es procedente efectuar comparaciones atendiendo a la similitud en costos variables, y no emplear características accidentales que pudieren sesgar la comparación y sobre todo que sea por los tipos de mercancía según la clasificación de productos que se reconozcan en el sistema de información contable de la empresa exportadora. Ternium solicita a la autoridad investigadora que tenga especial y prudente cuidado en la comparación de códigos similares, ya que los costos variables que deban considerarse, deben ser entre partes independientes y no vinculadas como en el mercado coreano se está dando. La reconfiguración o agrupación de códigos que propone la empresa productora y exportadora POSCO, debe considerarse como no verificable y, por ende, no fiable, debido a que no observa las características y la prelación antes mencionada y no proviene de sus registros contables; consecuentemente no podría hacerse una comparación justa entre el producto exportado a México y el producido para consumo en el mercado interno de Corea.
- B.** Para el mercado interno, es el cliente quien especifica el tipo de empaque, normalmente a partir de las alternativas que se le proporcionan en el catálogo de producto; ahora bien, para el mercado de exportación, el empaque acostumbrado es el marítimo, lleva papel rafia y chapa metálica.

- C. Sí existen gastos por embalaje en el mercado de exportación y no así en el interno.
- D. La metodología para la estimación del costo de transformación de lámina rolada en frío a lámina galvanizada en el periodo investigado consistió en tomar en cuenta los siguientes rubros:
  - a. costos de fabricación de la lámina galvanizada, incluidos los correspondientes al costo de los materiales utilizados, principalmente el zinc y la energía eléctrica, además, los costos de mano de obra directa;
  - b. los gastos generales y administrativos;
  - c. el costo de empaque del producto, y
  - d. un margen de utilidad razonable.
- E. La capacidad instalada señalada en el Anexo 2.A de la respuesta al formulario oficial, es la que puede dedicarse a la producción de la mercancía investigada, de tenerse requerimientos de los clientes; como ello no sucedió durante el periodo analizado, parte de esa capacidad se dedicó a la elaboración de otros productos, tales como aceros eléctricos y productos con anchos y espesores no investigados.
- F. La Solicitante no realizó importaciones de lámina rolada en frío bajo la fracción arancelaria 9802.00.13 de la TIGIE.
- G. Ternium destinó la totalidad de las importaciones de lámina rolada en frío a la transformación en lámina galvanizada.

#### 42. Presentó:

- A. Definiciones de lámina rolada en frío cruda y recocida, y de la hoja negra en frío, cuya fuente es la página de Internet de Ternium <http://www.ternium.com/products/coldrolled>.
- B. Extracto de la TIGIE.
- C. Norma ASTM A1008/A1008M-12 Especificación Estándar para Acero, Lámina, Rolada en Frío, al Carbono, Estructural, Baja Aleación de Alta Resistencia, Baja Aleación de Alta Resistencia con Conformabilidad Mejorada, Solución Endurecida, y Endurecible por Recocido.
- D. Manual de empaque de Ternium e información de embalaje.
- E. Costo de transformación de lámina fría a galvanizada, de abril de 2011 a marzo de 2012, que incluye el tipo de cambio peso dólar, en el mismo periodo.
- F. Rubros de gastos para galvanizar.
- G. Capacidad instalada de Ternium de lámina rolada en frío y productos no investigados.
- H. Descripción de productos importados por Ternium y por HYLISA, S.A. de C.V., por Regla Octava, de 2007 al primer trimestre de 2010.
- I. Muestra de pedimentos y facturas de importación por Regla Octava.
- J. Información de la inversión del proyecto Pesquería de Ternium.
- K. Valuación económica del proyecto de inversión de Ternium, en un escenario de importaciones en condiciones de discriminación de precios.
- L. Certificaciones de diversas armadoras automotrices de la lámina rolada en frío para Ternium.
- M. Certificaciones de Nissan Mexicana, S.A. de C.V. de la lámina rolada en frío para Ternium.
- N. Compras de Ternium de lámina rolada en frío a AHMSA, de enero de 2007 a diciembre de 2012.
- O. Flujos de efectivo del proyecto siderúrgico de Ternium, sin importaciones en condiciones de discriminación de precios.
- P. Proyecciones de producción y ventas, con y sin discriminación de precios, de 2013 a 2034.
- Q. Proyecciones anuales del impuesto sobre la renta del plan de negocios de Ternium, de 2010 a 2034.

#### 2. No partes

43. El 26 de septiembre de 2012 la Secretaría requirió información de importaciones de la mercancía investigada a 28 agentes aduanales, de los cuales 25 dieron respuesta.

44. El 2 de octubre de 2012 la Secretaría requirió diversos pedimentos de importación a la Administración General de Aduanas del SAT. El 10 de diciembre proporcionó la información solicitada.

45. El 21 de noviembre de 2012 la Secretaría requirió a la Dirección General de Comercio Exterior información relativa a las importaciones de lámina rolada en frío, que ingresaron por Regla Octava. El 4 de diciembre de 2012 presentó su escrito de respuesta.

46. El 28 de enero de 2013 la Secretaría requirió información a diversos importadores, entre ella, el valor y volumen de sus operaciones, copia de pedimentos de importación con su correspondiente factura y los motivos por los que importaron lámina rolada en frío de Corea. También requirió a diversos consumidores de la mercancía nacional el tipo y usos de la lámina rolada en frío (cruda o recocida) que adquieren, así como el soporte de sus respuestas. Asimismo, requirió a los consumidores de mercancía nacional e investigada el tipo y usos de la lámina rolada en frío cruda y recocida que adquieren, y si prefieren adquirir alguna en lugar de la otra y los motivos, así como el soporte de sus respuestas. 23 empresas dieron respuesta.

## CONSIDERANDOS

### A. Competencia

47. La Secretaría es competente para emitir la presente Resolución, conforme a los artículos 16 y 34 fracciones V y XXXI de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 1, 2 B fracción V y 15 fracción I del Reglamento Interior de la Secretaría; 5 fracción VII y 57 fracción I de la LCE, y 7, 9.1 y 12.2 del Acuerdo Antidumping.

### B. Legislación aplicable

48. Para efectos del presente procedimiento son aplicables el Acuerdo Antidumping, la LCE, el RLCE, el Código Fiscal de la Federación (CFF), la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo y el Código Federal de Procedimientos Civiles, estos 3 últimos de aplicación supletoria.

### C. Protección de la información confidencial

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

### D. Derecho de defensa y debido proceso

50. Las partes interesadas tuvieron amplia oportunidad para presentar toda clase de argumentos, excepciones y defensas, y las pruebas que los sustentan, de acuerdo con los artículos 6.1 del Acuerdo Antidumping y 82 de la LCE. La Secretaría las valoró con sujeción a las formalidades esenciales del procedimiento administrativo.

### E. Información y pruebas que la Secretaría considerará en la siguiente etapa de la investigación

#### 1. Ternium

51. Mediante acuerdo AC.1300080 del 15 de enero de 2013 la Secretaría determinó no aceptar para esta etapa del procedimiento la siguiente información, por las razones y fundamentos señalados en el mismo, los cuales se tienen por reproducidos como si a la letra se insertaran:

- A. Precio de exportación reconstruido de abril de 2011 a marzo de 2012, con consideraciones metodológicas.
- B. Comentarios de Ternium a la Resolución de Inicio.
- C. Carta de cliente de Ternium del 6 diciembre de 2012.
- D. Base de datos de exportaciones de lámina rolada en frío de origen coreano al mundo, de abril de 2007 a agosto de 2012, cuya fuente es el ISSB.
- E. Artículo de J.P.Morgan. Resultados del tercer trimestre: Ganancias a corto plazo, a pesar de las condiciones débiles del mercado.
- F. Base de datos de importaciones a México por país, de lámina rolada en frío, de enero de 2007 a septiembre de 2012, cuya fuente es la CANACERO.
- G. Listado de clientes de Ternium que también son importadores de Corea.
- H. Flujos de efectivo del proyecto del laminador en frío de Pesquería.

## **2. Posco México**

**52.** Por acuerdo AC.1300271 del 25 de febrero de 2013 la autoridad investigadora determinó no aceptar para esta etapa del procedimiento la información que presentó Posco México referente al Estatus de Aprobación de los Fabricantes Automotrices de Calidad por Molino, los rubros de aspectos en cuanto a la especificación del equipo, y en cuanto a la tecnología de manufactura del acero automotriz y su calidad, por las razones y fundamentos señalados en el mismo, los cuales se tienen por reproducidos como si a la letra se insertaran.

### **F. Respuesta a argumentos de las partes**

#### **1. Cumplimiento del APPRI celebrado entre México y Corea**

**53.** Posco México argumentó que la aplicación injustificada de medidas no arancelarias es violatoria del APPRI celebrado entre México y Corea y que podría constituir una expropiación indirecta, privilegiando la inversión extranjera de Ternium frente a la de Corea.

**54.** Al respecto, la Secretaría afirma que la determinación de cuotas compensatorias provisionales en el presente procedimiento, está debidamente justificada, de acuerdo con lo previsto en los artículos 1 y 7 del Acuerdo Antidumping, como se detalla a lo largo de la presente Resolución, por lo que no podría constituir una expropiación (directa o indirecta), ya que ésta constituye un acto administrativo de derecho público mediante el cual el Estado procede en contra de un propietario para la adquisición forzada de un bien por causa de utilidad pública y mediante indemnización; lo cual no es el objeto del presente procedimiento, ya que las cuotas compensatorias únicamente tienen por objeto desalentar la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios, de acuerdo con el artículo 62 párrafo segundo de la LCE y no constituyen una medida mediante la que se busque privilegiar una inversión en detrimento de otra.

#### **2. Reconstrucción del precio de exportación**

**55.** Posco México señaló que durante el periodo investigado importó lámina rolada en frío sin recocer o cruda, la cual le fue suministrada exclusivamente por POSCO. Mencionó que utiliza este tipo de lámina como insumo para producir lámina galvanizada para uso automotriz principalmente. Agregó que al no existir ventas al primer cliente no relacionado de la lámina sin recocer no puede calcularse un precio de exportación a México debido a que la transforma y la revende como lámina galvanizada. Por lo anterior, no aportó información al respecto en su respuesta al formulario.

**56.** A solicitud de la Secretaría, Posco México presentó información para reconstruir el precio de exportación, la cual se describe en los puntos del 160 al 167 y 172 y 174 de esta Resolución. Sin embargo, Posco México señaló que la reconstrucción no procede conforme al artículo 2.3 del Acuerdo Antidumping, ya que a su juicio, esta metodología se debe aplicar cuando, a pesar que el producto importado no se vende en el mismo estado, al revenderlo sigue siendo producto investigado, tal como sucede en el caso de las importaciones de Posco MPPC. Reiteró que en su caso importó la lámina cruda y la transformó en lámina galvanizada de calidad automotriz, la cual se encuentra no solamente en un estado distinto al importado, sino que se trata de un producto no investigado. Señaló como ejemplo, el caso de tela de mezclilla de China, donde un exportador vendió tela a un maquilador relacionado en México quien transformaba la mercancía investigada en prendas de mezclilla, y en este caso, la Secretaría no reconstruyó el precio de exportación.

**57.** Ternium mencionó que el artículo 2.3 del Acuerdo Antidumping prevé el supuesto de la reconstrucción del precio de exportación aun cuando el producto vendido al primer cliente no relacionado pasa por un proceso posterior. Señaló como ejemplo el caso de la investigación antidumping de peróxido de hidrógeno originario de los Estados Unidos, donde la Secretaría aceptó la reconstrucción del precio cuando la importadora vinculada revendió en México a empresas independientes la mercancía investigada, pero en concentraciones diferentes a las del producto importado. Argumentó falta de cooperación por parte de Posco México, por lo que presentó una propuesta de reconstrucción del precio de exportación para la lámina rolada en frío cruda a partir del precio de venta de lámina galvanizada al primer cliente no relacionado. Sin embargo, esta información no se aceptó en esta etapa del procedimiento, como se señaló en el punto 51 literal A de esta Resolución.

**58.** En relación con el argumento de Posco México en el sentido de que la reconstrucción del precio de exportación no procede porque se trata de precios de lámina galvanizada que no es parte de esta investigación, la Secretaría considera que los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping y 35 de la LCE permiten a la autoridad investigadora reconstruir el precio a partir de la primera venta a un cliente no relacionado, cuando la mercancía exportada no se revende en el mismo estado en que se importó, como sucede en este caso, a través de una metodología razonable. POSCO exportó a México la lámina en frío cruda a través de su empresa vinculada Posco México, razón para recurrir a la metodología de precio de exportación reconstruido, de conformidad con los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 50 del RLCE.

59. Finalmente, la Secretaría aclara que en el caso de la tela de mezclilla de China, no recurrió a la reconstrucción del precio de exportación porque las exportadoras y maquiladoras acreditaron que la vinculación no afectaba el precio. En esta etapa del procedimiento POSCO no presentó argumentos ni pruebas sobre la afectación del precio. Adicionalmente, la Secretaría no pudo determinar si la vinculación afecta los precios de exportación porque salvo una transacción, el resto se dieron entre partes relacionadas.

### 3. Investigación relativa a costos

60. Las empresas exportadoras POSCO y Hyundai argumentaron que Ternium no cumplió con el criterio para activar la investigación relativa a costos a la que se refiere el artículo 43 del RLCE. Manifestaron que de acuerdo al precepto legal, la Secretaría tiene la obligación de activar una investigación de ese tipo cuando la Solicitante haya presentado una presunción debidamente documentada en el sentido de que las ventas internas “reflejen pérdidas sostenidas”, en términos del artículo 32 de la LCE. Agregaron que, en virtud de que la Solicitante no estableció esa presunción en la solicitud de inicio, no existe fundamento jurídico que extienda una investigación en la que se revisen los costos.

61. Las empresas exportadoras manifestaron que en su práctica la autoridad investigadora ha interpretado el artículo 43 del RLCE y realizó una investigación relativa a costos cuando se presentó un alegato debidamente fundado en el sentido que los precios internos en el país de exportación, son inferiores a los costos de producción. Citaron la Resolución final de carne de bovino, publicada el 28 de abril de 2000 y la Resolución preliminar de la revisión de manzanas de la empresa C.M. Holtzinger Fruit Company, que se publicó el 7 de julio de 2004.

62. POSCO y Hyundai citaron el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping y enfatizaron que el verbo “podrá”, no obliga a considerar las ventas a pérdida como fuera del curso de operaciones normales y, en su caso, excluirlas del cálculo del valor normal. Afirmaron que la disposición también permite a las autoridades no requerir a los exportadores sobre costos, dado que sería inútil hacerlo cuando la Solicitante considera las ventas internas como rentables. Sin embargo, señalaron que el Acuerdo Antidumping también permite requerir a los exportadores información sobre costos pero de manera condicional y que el artículo 43 del RLCE señala que se requerirá a los exportadores cuando la Solicitante satisfaga cierto umbral basado en hechos. Ambas empresas presentaron la información de costos de producción ad cautelam y manifestaron que se reservaban el derecho de presentar objeciones adicionales en caso de que se les requiera mayor información sobre el particular.

63. Por su parte, Ternium manifestó que no entiende el sentido jurídico respecto a que no se realice la prueba de ventas a pérdida, ya que la información para determinar si las ventas en el mercado del país de origen proceden de operaciones comerciales normales está prevista en la legislación aplicable. Además, la información que requirió la autoridad investigadora en el formulario oficial para empresas exportadoras, tiene la finalidad de comprobar si las ventas en el mercado interno del país exportador califican como operaciones comerciales normales.

64. La Solicitante señaló que al inicio de la investigación utilizó como referencia de valor normal información de la consultora Metal Expert, de la cual no se desprende de manera directa que los precios se ubican por encima de los costos de producción, sino que la fuente de información utilizada corresponde a precios en el mercado coreano. Precisó que en ningún momento, ya sea tácita o expresamente, Ternium admitió que sus referencias de precios estuvieran por arriba de costos.

65. Argumentó que para iniciar una investigación antidumping, quien la solicita debe cumplir con la carga procesal de aportar información o indicios de valor normal razonablemente a su alcance que hagan presumir la existencia de discriminación de precios. En este caso, Ternium precisó que cumplió con dicha carga de acuerdo a la información disponible. Además, sería indebido concluir la normalidad de las operaciones de un exportador en particular, a partir de la información indiciaria que Ternium aportó para acreditar la práctica de discriminación de precios, tal y como lo argumenta POSCO. En consecuencia y a juicio de Ternium, la carga de demostrar la idoneidad de la información de valor normal, y de que las ventas internas correspondan a operaciones comerciales normales recae en el exportador y no en la Solicitante.

66. Respecto a las llamadas “investigaciones relativas a costos”, Ternium señaló que son de carácter incidental dentro del procedimiento antidumping, y no tienen más límite temporal que el curso de la propia investigación. Agregó que la falta de un alegato de dumping vía costos, no impide que la autoridad investigadora considere o no las ventas a precios inferiores al costo para efectos del cálculo de valor normal, ya que esta última prueba, conforme a la práctica administrativa de la autoridad se realiza en todas las investigaciones e incluso, es parte integral de los formularios oficiales que las empresas exportadoras deben contestar, sin excepción alguna.

67. Al respecto, la Secretaría tiene la facultad de requerir los elementos probatorios necesarios, información y datos que estime pertinentes conforme lo establecen los artículos 54 y 82 segundo párrafo de la LCE y 171 del RLCE. En el caso de las empresas exportadoras comparecientes, en el apartado C 2.3 titulado "Operaciones Comerciales Normales" del formulario oficial se solicita expresamente la información de costos de producción con la finalidad de determinar si los precios internos se dieron en el curso de operaciones comerciales normales, tal y como lo establece el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping.

68. El precepto legal citado, señala que podrán no tomarse en cuenta en el cálculo del valor normal las ventas internas, únicamente si las autoridades determinan que esas ventas se han efectuado durante un periodo prolongado en cantidades sustanciales y precios que no permitan recuperar todos los costos dentro de un plazo razonable. Es decir, contrario a lo que alegan POSCO y Hyundai, la disposición legal señala que la autoridad investigadora podrá excluir las ventas en el mercado interno reportadas por las empresas exportadoras si cumplen con los criterios que se establecen en el artículo 2.2.1 y no como facultad discrecional para solicitar la información de costos de producción a las empresas exportadoras, sólo en aquéllos casos en que la Solicitante demuestre que las ventas no están dadas en el curso de operaciones comerciales normales.

#### 4. Periodo analizado

69. En la presente etapa de esta investigación, Posco México cuestionó la determinación de la Secretaría de considerar, a petición de Ternium, el periodo del 1 de enero de 2007 al 31 de marzo de 2012 para el análisis de daño y causalidad a la rama de producción nacional, pues, a su juicio, dicho periodo se aparta de la normatividad y de la práctica nacional e internacional. Por ello, esta empresa solicitó que el periodo referido se limite a 2009, 2010, 2011 y los primeros 3 meses de 2012, a fin de que la Secretaría determine sobre bases exactas e imparciales el comportamiento de la rama de producción nacional.

70. Para sustentar su petición, Posco México argumentó que la Recomendación y el artículo 65 del RLCE disponen que el periodo para analizar el daño a la rama de producción nacional comprenda generalmente 3 años, salvo que la autoridad investigadora considere y justifique uno más amplio. Sin embargo, a su juicio, la Secretaría no justificó en la Resolución de Inicio la razón por la cual consideró un periodo analizado de más de 5 años.

71. Por su parte, Ternium afirmó que la Secretaría procedió de manera correcta al considerar el periodo en cuestión, pues cumplió con lo que la normatividad en la materia prevé al respecto y, al tomar en cuenta los hechos y circunstancias del ciclo económico del sector siderúrgico, permite apreciar de manera objetiva el desempeño de la rama de producción nacional en el contexto de la recesión económica mundial de 2008 y 2009.

72. La Secretaría consideró válida la petición de Ternium de considerar el periodo comprendido de enero de 2007 a marzo de 2012 para el análisis de daño a la rama de producción nacional, pues cumple con la normatividad aplicable. Al respecto el artículo 65 del RLCE prevé sobre la recopilación de datos, lo siguiente:

**ARTÍCULO 65.-** La Secretaría deberá evaluar los factores económicos descritos en el artículo anterior dentro del contexto del ciclo económico y las condiciones de competencia específicas a la industria afectada. Para tal fin, los solicitantes aportarán la información de los factores e indicadores relevantes y característicos de la industria considerando por lo menos tres años previos a la presentación de la solicitud, incluyendo el periodo investigado, salvo que la empresa de que se trate se haya constituido en un lapso menor. Asimismo, los productores nacionales solicitantes o las organizaciones que los representen aportarán estudios económicos, monografías, literatura técnica y estadísticas nacionales e internacionales sobre el comportamiento del mercado en cuestión, o cualquier otra documentación que permita identificar los ciclos económicos y las condiciones de competencia específicas a la industria afectada.

(Énfasis propio)

73. En efecto, el periodo de enero de 2007 a marzo de 2012 cumple con el requisito que este ordenamiento prevé, pues considera información de por lo menos 3 años previos a la solicitud e incluye el periodo investigado.

74. Este periodo también cumple con la Recomendación, en el sentido de que el periodo de recopilación de datos para las investigaciones iniciales para determinar la existencia de dumping y del consiguiente daño deberá ser normalmente de 3 años como mínimo y que éstos deben fijarse y comunicarse desde el inicio a las partes interesadas:

1. Por regla general:
  - a) ...
  - b) ...
  - c) el periodo de recopilación de datos para las investigaciones de la existencia de daño deberá ser normalmente de tres años como mínimo, a menos que la parte respecto de la cual se recopilan datos exista desde hace menos tiempo, y deberá incluir la totalidad del periodo de recopilación de datos para la investigación de la existencia de dumping;
  - d) ...(Énfasis propio)

**75.** Contrario a lo interpretado por la importadora, ambas disposiciones a lo único que obligan es a realizar un análisis cuando menos de 3 años, pero no existe límite para analizar un periodo mayor.

**76.** Por lo anterior, la Secretaría no incumpliría las disposiciones citadas al fijar como periodo de análisis de daño y causalidad, el comprendido de 2007 al primer trimestre de 2012, por el contrario, cumplió con lo que prevén tanto el artículo 65 del RLCE como la Recomendación, pues la Solicitante argumentó que la industria siderúrgica y, en particular, la industria de lámina rolada en frío depende en gran medida de los ciclos económicos, de manera tal que se vio afectada significativamente por la crisis financiera y económica del 2008 y 2009, según el punto 17.2.g de la Resolución de Inicio de la presente investigación:

...

#### **G. Argumentos y medios de prueba**

**17.** Con la finalidad de acreditar la práctica desleal de comercio internacional en su modalidad de discriminación de precios, la Solicitante argumentó lo siguiente:

##### **1. Discriminación de precios**

...

##### **2. Daño y causalidad**

**G.** El periodo comprendido de enero de 2007 a marzo de 2012 es el idóneo para analizar el daño a la rama de la producción nacional, toda vez que para un correcto examen de la tendencia de las diferentes variables se debe tener en consideración su comportamiento, no sólo durante la crisis financiera internacional experimentada a partir del segundo semestre de 2008 y principios de 2009, sino también en el periodo previo.

**77.** De conformidad con lo que establece el artículo 65 del RLCE, la autoridad investigadora actuó dentro de la facultad discrecional para fijar el periodo para evaluar el daño a la rama de producción nacional y la causalidad, debido a que comprende al menos 3 años y es pertinente por las características específicas del caso y de la industria, en congruencia con la Recomendación. Asimismo, se desvirtúa que la práctica de la Secretaría sea considerar 3 años, pues también ha llevado a cabo investigaciones en las que se consideró información de periodos mayores. Las siguientes Resoluciones finales son ejemplo de ello:

- a. Resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de placa de acero en hoja, originarias de la República Popular China. Esta Resolución se publicó en el DOF el 6 de octubre de 2008; consideró un periodo de 5 años.
- b. Resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, con espesor de pared de 0.562 hasta 1 pulgada (14.3 y 25.4 milímetros, respectivamente) y diámetro exterior mayor a 16 y hasta 48 pulgadas (406.4 y hasta 1,219.2 milímetros, respectivamente), originarias del Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte. Esta Resolución se publicó en el DOF el 5 de enero de 2010; consideró un periodo de 4 años.
- c. Resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de tuercas de acero al carbón negras o recubiertas originarias de la República Popular China. Esta Resolución se publicó en el DOF el 2 de agosto de 2010; consideró un periodo de 4 años.

- d. Resolución Final de la investigación antidumping sobre las importaciones de pierna y muslo de pollo originarias de los Estados Unidos. Esta Resolución se publicó en el DOF el 6 de agosto de 2012; consideró un periodo de 4 años.

78. En consecuencia, la Secretaría confirma que considera la información de 2007 a marzo de 2012, que incluye el periodo investigado, para el análisis de daño y causalidad.

#### **G. Análisis de discriminación de precios**

##### **1. POSCO.**

###### **a. Aspectos generales**

79. POSCO clasifica mediante su sistema contable ERP, el producto en 2 tipos de códigos de producto: a. producto planeado y b. producto real. Explicó que el planeado se refiere a un código de 8 dígitos. Agregó que este código lo emplea en las áreas de desarrollo de órdenes de compra, diseño, calidad y gerencia de producción. El código real contiene 20 dígitos con los que se puede identificar el tipo de producto, grupo, grado, calidad de planeación, espesor, ancho y otras características importantes y es el que se emplea en el sistema de ventas, inventarios y registros contables.

80. Sin embargo, POSCO señaló que el código de producto real es complicado para efectos del cálculo del margen de discriminación de precios, por lo que para este procedimiento formó un código ad hoc que incluye el nombre del producto, especificaciones, espesor y ancho. Mencionó que este código cumple cabalmente las características del producto investigado y que, salvo por los dígitos de especificaciones, las demás características provienen del código de producto real de 20 dígitos. Presentó el significado de cada dígito del código ad hoc.

81. La Secretaría requirió a POSCO que aclarara cómo realizó la agrupación de los códigos reales para obtener el código propuesto, así como la relación de las especificaciones del código ad hoc con los códigos de calidad del código real y le solicitó que incluyera este último en la base de datos de ventas de exportación.

82. POSCO argumentó que una vez que el cliente solicita alguna especificación, grosor, ancho y cantidad aproximada de producto, la exportadora diseña la calidad requerida mediante sus códigos de calidad internos, los cuales se incluyen en sus códigos de producto reales. Reiteró que el código real se utiliza en la producción, ventas y sistema de inventarios de la exportadora. Proporcionó la lista de los códigos de calidad que forman parte del código real, así como la equivalencia de calidad con las especificaciones del código ad hoc.

83. Señaló que propone el código ad hoc porque éste debe estar conciliado con su sistema ERP, además de que es más fácil relacionarlo con las ventas a DWIC y POSAM, debido a que ambas comercializadoras emplean un sistema contable diferente al de POSCO. Mencionó que el código real es muy detallado para poder utilizarlo en una comparación entre ventas internas y ventas de exportación. Agregó que ha utilizado el código ad hoc en otras investigaciones antidumping.

84. Al respecto, Ternium señaló que los códigos de producto ad hoc que POSCO reportó no deben considerarse en este procedimiento, sino aquellos que reporten los registros contables de la exportadora, tal como lo señala el artículo 39 del RLCE. Precisó que la propia exportadora reconoció que reconfiguró los códigos de producto para efectos de este procedimiento.

85. La Secretaría observó que los códigos ad hoc propuestos que reportó POSCO fueron 689, mientras que los códigos reales 580. La Secretaría revisó varios códigos reales y observó que dentro de éstos se pueden incluir varios códigos propuestos o ad hoc. Por ello el número de códigos ad hoc es mayor. Dado que POSCO señaló que emplea el código real en la producción, la autoridad comparó los costos y volúmenes de producción de un código real con sus 3 códigos propuestos. Encontró que el volumen de producción en noviembre de 2011 es mayor para los códigos propuestos en relación con el volumen que reportó para el código real. También observó que el costo de producción del código real difiere con el costo de cada uno de los 3 códigos propuestos.

86. Además, la Secretaría no contó con elementos de prueba que sustenten que el código ad hoc está conciliado con el sistema contable de la exportadora. POSCO tampoco justificó que el empleo del código real para calcular el margen de discriminación de precios es complicado. Por lo anterior, la Secretaría determina que en esta etapa del procedimiento la comparación del valor normal y el precio de exportación por tipo de mercancía se realizará de acuerdo con los códigos reales que provienen de su sistema contable.

**b. Precio de exportación**

**87.** Para acreditar el precio de exportación, POSCO presentó las operaciones de exportación a México de la lámina rolada en frío recocida y sin recocer que efectuó durante el periodo investigado. Reportó las ventas de acuerdo con la clasificación de producto del código de producto real. POSCO exportó a México 580 códigos de producto reales, de los cuales 223 corresponden a lámina rolada en frío recocida y 357 a lámina sin recocer.

**88.** Precisó que la mercancía investigada se envió directamente de Corea a México a través de 4 canales de distribución y manifestó que los precios de venta son los mismos para todos los clientes, relacionados o no.

**89.** Explicó que en el primer canal de distribución POSCO exportó la mercancía investigada a través de sus empresas comercializadoras vinculadas DWIC o POSAM, las cuales se ubican en Corea y los Estados Unidos, respectivamente. Estas comercializadoras, a su vez revendieron el producto investigado a clientes no relacionados en México.

**90.** En el segundo canal de distribución POSCO exportó la mercancía a través de las empresas comercializadoras relacionadas y éstas facturaron el producto a la empresa importadora vinculada Posco MPPC quien funge como centro de servicio para corte y distribución de la lámina rolada en frío, para su posterior reventa a clientes no relacionados en México.

**91.** En el tercer canal POSCO exportó directamente la lámina rolada en frío sin recocer o cruda, exclusivamente a su compañía relacionada Posco México. En el cuarto canal de distribución POSCO exportó directamente la mercancía investigada a clientes no relacionados en México.

**92.** La exportadora precisó que el sistema de venta entre empresas relacionadas no es distinto del que existe entre empresas no vinculadas. Explicó que las comercializadoras vinculadas reciben una solicitud del cliente para conocer la disponibilidad del producto deseado y, posteriormente, revisan la solicitud con POSCO, quien determina si su calendario de producción permite satisfacer la cantidad y fecha de entrega. Si POSCO puede cumplir con la solicitud, el cliente expide una orden de compra a favor de las comercializadoras, quienes a su vez, expiden una orden de compra a POSCO.

**93.** Posteriormente, POSCO emite una factura de venta a favor de las comercializadoras y envía el producto directamente a México. Después de que se envía el producto, las comercializadoras vinculadas emiten una factura a favor del cliente mexicano. POSCO añadió que, en algunos casos, el producto requiere corte, esquilado o algún otro proceso, por lo que las comercializadoras emiten una factura a Posco MPPC, quien después del procesamiento expide una factura al cliente final.

**94.** Al no existir mayores argumentos y elementos de prueba respecto a la fiabilidad de los precios y al reconocimiento de POSCO de la vinculación con Posco MPPC, la Secretaría aplicó la metodología de precio de exportación reconstruido, con fundamento en los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 50 del RLCE.

**95.** La Secretaría se allegó de pedimentos de importación y sus documentos anexos. También contó con los documentos de importación que aportó Posco MPPC. De la revisión de esta información, observó que algunas transacciones que POSCO reportó a partes no relacionadas, fueron facturadas a su empresa importadora vinculada Posco MPPC antes de llegar al cliente final. Por lo anterior, la Secretaría requirió a la exportadora que identificara en la base de datos de exportación aquellas operaciones que se dieron a través de Posco MPPC.

**96.** En respuesta al requerimiento POSCO añadió una columna que tituló "MPPC Ventas" pero no dio mayor explicación. Al revisar estas ventas de exportación, la Secretaría observó que la exportadora las volvió a clasificar como ventas a partes no relacionadas, pero la mayoría de esas operaciones fueron importadas por Posco MPPC. Ante la inconsistencia de la información, la Secretaría consideró estas operaciones como ventas a partes relacionadas para efectos de la reconstrucción del precio de exportación de la lámina rolada en frío recocida. Para las operaciones de exportación que la Secretaría no pudo relacionar con las importaciones de Posco MPPC, las consideró como ventas a partes no relacionadas.

**97.** En el caso de Posco México, tal como se señaló en el punto 58 de esta Resolución, la Secretaría recurrió a la metodología de la reconstrucción del precio de exportación de la mercancía investigada a partir del precio de venta al primer cliente no relacionado de la importadora. En los puntos del 160 al 176 de la presente Resolución, se describen la información y metodologías aplicadas para la reconstrucción.

**i. Precio de exportación a partes no relacionadas**

98. Una vez que se explicó la forma en que POSCO reportó la información según lo descrito en los puntos 95 y 96 de la presente Resolución, para el cálculo del precio de exportación la Secretaría consideró aquellas ventas que realizó POSCO a clientes no relacionados, así como aquellas que efectuó a través de sus comercializadoras a partes no vinculadas de lámina rolada en frío recocida. El número de códigos de producto que la Secretaría calculó para determinar el precio de exportación corresponde a 150 códigos de producto, de los cuales 19 fueron vendidos también a partes vinculadas. También calculó el precio de exportación de un código de producto que corresponde a la única venta de exportación de lámina rolada en frío sin recocer que hizo POSCO directamente a un cliente no relacionado.

99. POSCO reportó el valor de las ventas que realizó a través de las comercializadoras en dólares y las ventas directas en wons. Aplicó el tipo de cambio de cierre de wons a dólares que obtuvo del Banco de Corea. Aclaró que para efectos de su contabilidad utiliza el tipo de cambio spot.

100. Asimismo, indicó que los precios de venta que reportó son netos de descuentos, reembolsos y bonificaciones.

101. La Secretaría observó que en el caso de las ventas a través de las comercializadoras, POSCO no reportó el precio que le da a éstas, sino el que DWIC y POSAM otorgan a sus clientes finales. La autoridad solicitó que reportara los precios que establece POSCO.

102. En respuesta a requerimiento de la autoridad investigadora, POSCO añadió una columna, donde aparentemente reportó el valor en wons para las operaciones de venta a DWIC y el precio unitario para las ventas a POSAM. Presentó órdenes de producción y facturas de venta para 2 transacciones.

103. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo para cada uno de los 151 códigos de producto. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de venta de cada tipo de lámina rolada en frío en el volumen total del producto investigado 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.

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

104. POSCO reportó diferentes términos de venta en la base de datos. Para llevar los precios a un nivel ex fábrica propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, específicamente por embalaje, crédito, comisiones que otorga DWIC, manejo de mercancía tanto en Corea como en México, flete interno en Corea, flete y seguro marítimo, flete terrestre en México, así como por honorarios de procesamiento que pagan las comercializadoras. POSCO proporcionó copia de 6 facturas de venta, y los documentos que respaldan los ajustes propuestos. Estas transacciones corresponden a cada uno de los 4 canales de distribución que señaló la exportadora.

105. POSCO explicó que para las ventas de exportación a México que realizó a través de POSAM, no pudo identificar los costos sobre una base de transacción por transacción por lo que reportó el costo promedio de los gastos incurridos en las operaciones de la compañía comercializadora. Los conceptos que se encuentran en este supuesto son embalaje, manejo, flete externo y flete interno. Para el resto de las operaciones precisó que sí reportó los costos sobre la base de transacción por transacción.

**(a) Embalaje**

106. Para este ajuste, la Secretaría observó que en su respuesta al formulario oficial, POSCO lo refirió como costo de empaque, por lo que la autoridad le cuestionó si correspondía a empaque o embalaje. POSCO precisó que se trata de embalaje.

107. Para obtener el costo unitario del ajuste, POSCO sumó el costo del material y los gastos generales de embalaje y, posteriormente, dividió el total entre el volumen embalado en toneladas métricas. Presentó una tabla con los costos de material y gastos generales en wons, así como la cantidad de mercancía embalada para cada uno de los 59 códigos de embalaje con los que cuenta. Explicó a qué se refiere cada uno de los dígitos de esos códigos. Los costos para este ajuste corresponden al periodo investigado, así como para las 2 plantas de producción. Adicionalmente, presentó el detalle de los costos del material y los gastos generales para febrero de 2012, así como sus respectivas facturas fiscales. Calculó un costo unitario en dólares por kilogramo.

**(b) Crédito**

108. Para el ajuste por crédito en ventas de POSCO a clientes no relacionados, la exportadora utilizó el promedio ponderado de la tasa de interés a corto plazo para moneda extranjera. Calculó la tasa con base en sus préstamos a corto plazo y los gastos por intereses para el periodo investigado que obtuvo de su sistema contable. Calculó un costo en dólares por kilogramo. Presentó las impresiones de pantalla de sus registros contables.

109. En los casos en que POSCO exportó a México a través de DWIC, reportó los gastos por intereses en que incurrió efectivamente esa comercializadora. Explicó que cuando la comercializadora completa un embarque en Corea, el banco que otorga el crédito compra el documento de embarque y deduce de él la tasa de interés periódica, y que ésta es la tasa que reporta en la base de datos como los gastos por intereses. Para acreditar este ajuste presentó las facturas de venta, un aviso de pago con fecha del 19 de abril de 2011 y el asiento contable que registra el gasto por crédito.

**(c) Comisiones**

110. Respecto a este ajuste, POSCO explicó que DWIC paga comisiones a sus agentes de venta, sin embargo, precisó que no existe un monto de comisión fija, sino que ésta depende del agente y de las condiciones de mercado. Para acreditar el ajuste presentó copia de un recibo de una transferencia bancaria que realizó la comercializadora a su agente de ventas en México, la cual contempla el pago global de varias facturas de venta, el listado del registro contable de los recibos por comisiones que se relacionan con la transferencia bancaria, una factura de venta de la comercializadora que se relaciona con el monto de comisión, así como la metodología de cálculo para asignar la comisión para esa transacción. POSCO reportó y calculó un gasto unitario en dólares por kilogramo.

**(d) Manejo****(i) Corea**

111. POSCO manifestó que cuando transporta la mercancía investigada vía marítima incurre en el gasto de manejo de mercancía al momento de embarque y desembarque en Corea. Reportó el gasto por transacción en wons. Para acreditar el ajuste presentó impresiones de pantalla de su sistema contable para diversas operaciones de venta, detalle de la factura con el monto a pagar al proveedor, así como la factura fiscal global por manejo.

112. La Secretaría revisó el soporte documental que presentó para sustentar el ajuste y observó que algunas de las cantidades y montos de la pantalla del sistema contable no coincidían con la base de datos. Al respecto, POSCO explicó que en ciertas operaciones se tiene el mismo número de orden y el mismo número de línea de orden, por lo que para estas operaciones utilizó el costo unitario que calculó sobre la cantidad y monto total. Presentó las impresiones de pantalla para operaciones en que el número de orden y de línea se repite, así como el cálculo del costo unitario propuesto. La Secretaría corroboró la información de POSCO.

**(ii) México**

113. POSCO explicó que DWIC incurre en gastos por manejo en México, los cuales incluyen el muellaje, remolque y entrega de la mercancía investigada. Agregó que este ajuste se aplica en los casos excepcionales en que la comercializadora celebró contratos con términos de venta que incluyen este concepto.

114. Para acreditar el monto del ajuste presentó facturas de una agencia portuaria en México correspondientes al periodo investigado, así como el flujo de documentos del sistema contable que reflejan el número de solicitud de embarque, que se relacionan con la lista de gastos de manejo. Presentó la metodología de cálculo del monto del ajuste, donde realizó la asignación con base en el valor de la mercancía, sin embargo, en respuesta a requerimiento de la autoridad investigadora recalculó los gastos por manejo con base en el volumen de la mercancía investigada.

115. La Secretaría revisó la base de datos y observó que efectivamente existen sólo algunas operaciones de venta de dicha comercializadora que reportan aquellos términos de venta que incluyen este concepto y que los montos que se reportan en la base de datos se sustentan con las pruebas que aportó.

**(e) Flete marítimo**

116. POSCO señaló que en la mayoría de las ventas paga el flete marítimo de Corea a México y que dichos pagos los hace de manera mensual. Reportó los gastos por flete externo efectivamente incurridos en wons para cada una de las operaciones de exportación. Presentó las impresiones de pantalla del sistema contable correspondientes al pago de flete marítimo para diversas operaciones, el detalle de la factura, así como la factura fiscal global, correspondiente al pago total del mes.

117. La Secretaría comparó el soporte documental con la base de datos y observó que el monto por este gasto no coincidía. Al respecto, POSCO señaló en respuesta a requerimiento de la autoridad investigadora que existen operaciones que tienen el mismo número de orden y el mismo número de línea de orden, por lo que en estos casos, calculó el costo unitario con el volumen bruto y monto total de esas operaciones. Aplicó ese costo unitario a cada una de las operaciones correspondientes a la mercancía investigada. La Secretaría revisó la información que la exportadora presentó en respuesta a ese requerimiento y observó que sí hay operaciones con los mismos números de orden, así como que el cálculo unitario corresponde a lo que reportó la exportadora.

118. Asimismo, la Secretaría observó que algunas operaciones de exportación reportaron términos de venta que incluyen el flete marítimo, sin embargo, POSCO no registró un monto por este concepto. La exportadora señaló que en ciertas ocasiones DWIC también cubre este gasto, pero que omitió involuntariamente reportarlo, por lo que presentó la base de datos con modificaciones por este concepto. Reportó el monto en wons. Agregó que esta comercializadora también realiza el pago de flete mensualmente. Presentó impresiones de pantalla con los registros contables por flete en esas operaciones que modificó, así como una hoja de trabajo con la metodología de cálculo y prorrateo del gasto. La Secretaría corroboró esta información.

119. En el caso de POSAM, la exportadora explicó que cuando envía la mercancía investigada a México por contenedor a través de esta comercializadora, los términos de venta entre POSCO y la comercializadora no incluyen el flete marítimo, por lo que POSAM debe pagarlo. Reportó el monto del ajuste en dólares y precisó que realiza el pago por este concepto de manera mensual. Proporcionó la factura del proveedor de flete.

#### **(f) Seguro**

120. POSCO reportó el gasto unitario efectivamente pagado por las comercializadoras por concepto de seguro marítimo. En el caso de DWIC, presentó una factura que ampara un embarque de mercancía investigada y la lista contable de este gasto. Reportó el monto del seguro en wons.

121. POSCO explicó que esta comercializadora tiene un seguro por carga, así como una póliza abierta que implica un seguro contra todo riesgo. Ambos conceptos son el monto total del seguro marítimo que reporta la base de datos. La Secretaría corroboró que ambos seguros se presentan en la lista contable, por lo que aceptó el ajuste y aplicó el tipo de cambio para obtener el costo unitario en dólares por kilogramo.

122. En el caso de POSAM, la exportadora presentó el reporte de gastos por pagar, la factura del proveedor del servicio, la póliza de seguro y una factura de venta. La exportadora explicó que obtuvo el gasto por seguro unitario al dividir los gastos por seguros entre el peso de la mercancía. Reportó el monto en dólares.

123. Adicionalmente, la Secretaría observó que la exportadora reportó ventas a un cliente específico a través de POSAM con valor cero en este ajuste, pese a que el término de venta de esas operaciones incluye el pago de seguro. Al respecto, la Secretaría considera que esas transacciones deben ajustarse por este concepto, por lo cual, calculó un costo unitario promedio en dólares por kilogramo a partir del gasto que se registró para las otras operaciones.

#### **(g) Flete interno**

##### **(i) Corea**

124. POSCO señaló que pagó el flete interno en Corea y lo reportó en wons. Presentó impresiones de pantalla de sus registros contables, el detalle de factura y la factura fiscal global. La Secretaría cotejó el soporte documental con la base de datos, por lo que aplicó este ajuste y calculó un monto unitario en dólares por kilogramo.

125. En este ajuste, la Secretaría observó que existen operaciones cuyo término de venta incluyen un flete interno en el país exportador, por lo que la autoridad calculó un costo unitario en dólares por kilogramo promedio al considerar operaciones de venta de lámina rolada en frío recocida conforme a la planta de producción de origen.

##### **(ii) México**

126. POSCO señaló que también ajustó el precio de exportación por flete interno en México en que incurrieron DWIC y POSAM, por lo que la Secretaría requirió una explicación al respecto. La exportadora señaló que en los casos en que DWIC no entrega en la fecha acordada, la comercializadora se encarga de entregar la mercancía en las instalaciones del cliente en México, por lo que incurre en gastos de flete interno y

por descarga de la mercancía investigada. Para acreditar el monto del ajuste para esta comercializadora, POSCO presentó facturas de una empresa de logística de Manzanillo, Colima, correspondientes al periodo investigado, el flujo de documentos que se relacionan con esas facturas, la lista de contabilidad de voucher (sic) de este gasto y la hoja de cálculo con la metodología de prorrateo.

**127.** Respecto al flete interno en México que pagó POSAM, POSCO explicó que cuando esta comercializadora vende la mercancía investigada a ciertas empresas armadoras de automóviles aplica el término de venta "delivered", por lo tanto, POSAM debe cubrir el pago de dicho servicio en territorio nacional. Proporcionó el informe de gastos por pagar referentes a pago de transporte terrestre por camión correspondiente al periodo investigado.

**128.** En el caso de POSAM, la Secretaría observó que algunas ventas a esas empresas armadoras con el término de venta "delivered" no reportaron gasto por este concepto, por lo tanto, la autoridad obtuvo para cada armadora un costo unitario promedio en dólares por kilogramo con la información que POSCO reportó en la base de datos.

#### **(h) Honorarios de procesamiento**

**129.** POSCO aplicó un ajuste por honorarios de procesamiento para algunas operaciones que efectuó a través de POSAM. Explicó que la comercializadora pagó los servicios tales como blanking o processing.

**130.** Señaló que el primero lo aplica a solicitud de sus clientes en el sector automotriz al ser obligatorio en la proveeduría de acero en ese sector. Agregó que el servicio de processing se refiere al ajuste del ancho de las materias primas de POSCO, mediante el rebajado o cortado de las partes inútiles del producto. Para acreditar este ajuste presentó factura del proveedor del servicio, así como el reporte de gastos por pagar. POSCO explicó que las facturas y el reporte están fuera del periodo investigado porque es una práctica normal que el gasto de procesamiento se cobre por el proveedor varios meses después, es decir, una vez que terminen los subsecuentes pasos de procesamiento de la mercancía.

#### **(i) Comisiones bancarias**

**131.** POSCO reportó los gastos por cable, postales, reembolso y transferencias bancarias en los que incurrió DWIC. Señaló que incurre en este gasto con frecuencia. Agregó que el gasto total por comisiones bancarias es muy pequeño, y que una, dos o más facturas pueden generar un solo cargo bancario. Presentó una lista contable donde se reflejan los pagos por este concepto, así como un documento de cobro de las transferencias bancarias del 13 de junio 2011. Agregó que en tal caso, el sistema de contabilidad de DWIC no asigna ni cobra comisiones bancarias por factura individual. En consecuencia, POSCO reportó el cargo bancario como aparece en el comprobante contable de la comercializadora.

**132.** La Secretaría aceptó en esta etapa del procedimiento el ajuste, sin embargo, se allegará de mayores elementos de prueba para confirmar si este gasto es incidental a las ventas del producto investigado y no corresponde a gastos administrativos y de venta.

#### **(j) Margen de comercialización**

**133.** Dado que existen operaciones de venta donde participaron las comercializadoras, la Secretaría requirió a POSCO que presentara el margen de utilidad que obtienen las comercializadoras por sus actividades a fin de llevar los precios a nivel ex fábrica y compararlos con el valor normal, de conformidad con el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping.

**134.** POSCO reportó esta información por transacción en wons, la cual obtuvo con base en una utilidad marginal de cada empresa comercializadora; en el caso de una de ellas la utilidad fue negativa. Sin embargo, no presentó el soporte documental para acreditar esos márgenes ni proporcionó explicación alguna al respecto.

**135.** La Secretaría revisó los estados financieros auditados de POSCO para 2011 y encontró información específica de las comercializadoras y utilizó las cifras para calcular el margen de comercialización aplicable para DWIC y POSAM. Consideró los ingresos netos de impuestos y las ventas de cada comercializadora para obtener dicho margen.

**136.** De conformidad con los artículos 36 de la LCE, 54 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría aceptó ajustar en esta etapa de la investigación el precio de exportación por embalaje, crédito, comisiones, manejo en Corea y en México, flete y seguro marítimo, flete interno en Corea y en México, así como por honorarios de procesamiento, comisiones bancarias con base en la metodología y pruebas que aportó POSCO. También aceptó ajustar por un margen de comercialización o utilidad que obtienen las comercializadoras por su actividad, a partir de la metodología y pruebas que se describieron en los puntos del 133 al 135 de esta Resolución.

**ii. Precio de exportación a partes vinculadas****(1) Posco MPPC**

137. La Secretaría considera que los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping y 35 de la LCE permiten a la autoridad investigadora reconstruir el precio de exportación a partir de la primera venta a un cliente no relacionado, cuando la mercancía exportada no se revende en el mismo estado en que se importó, como sucede en este caso, a través de una metodología razonable. POSCO exportó a México la lámina rolada en frío a través de su empresa vinculada Posco MPPC, razón para recurrir a la metodología de precio de exportación reconstruido, de conformidad con los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 50 del RLCE.

138. Precisó que únicamente adquirió lámina rolada en frío producida por POSCO. Presentó el listado de importaciones de lámina rolada en frío que realizó durante el periodo objeto de investigación. Manifestó que dada la vinculación con el proveedor de la mercancía importada recurrió a la metodología de reconstrucción del precio de exportación para el periodo investigado.

139. Posco MPPC presentó las ventas al primer cliente no relacionado que realizó en el periodo investigado. Presentó el valor de las transacciones en moneda nacional y el volumen en kilogramos. Reportó los códigos de producto de venta y presentó una explicación de los dígitos que conforman dicho código.

140. En respuesta a requerimiento de la autoridad investigadora, la importadora señaló que tiene una rotación de inventarios (desfase que existe entre la importación y la venta al primer cliente no relacionado) de 2 meses. La Secretaría observó que en la base de datos reportó operaciones de venta hasta junio de 2012.

141. De conformidad con los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 50 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación reconstruido a partir de las ventas de Posco MPPC al primer cliente no relacionado durante el periodo de investigación.

142. Para calcular el precio de exportación reconstruido, la Secretaría correlacionó las operaciones de importación de Posco MPPC con las operaciones de exportación de POSCO, a través del número de factura de venta de la exportadora. Como resultado, la Secretaría reconstruyó el precio para 58 códigos de producto. También reconstruyó el precio de los 19 códigos de producto a que se refiere el punto 98 de la presente Resolución.

**Deducciones al precio de exportación reconstruido****(i) Ventas al primer cliente no relacionado**

143. La empresa importadora presentó deducciones al precio de venta al primer cliente no relacionado por concepto de reembolsos, empaque, flete, seguro, costo de manufactura posterior, gastos generales, gastos financieros, utilidad y otros gastos. Reportó todos los montos de cada uno de los conceptos en moneda nacional y proporcionó el tipo de cambio a dólares, de acuerdo con la fecha de la factura de venta al primer cliente no relacionado.

**(A) Reembolsos**

144. Para acreditar este ajuste, presentó las facturas de venta y las notas de crédito correspondientes a las únicas 2 operaciones en las que se aplicó el ajuste.

**(B) Empaque, flete y seguro**

145. Posco MPPC explicó que para calcular el costo de empaque, obtuvo el monto total de gastos en que incurrió durante el periodo investigado para las 2 plantas que tiene en México, y posteriormente lo dividió entre los kilogramos producidos por mes. Este costo unitario lo multiplicó por los kilogramos vendidos en cada periodo para determinar el costo por cada producto vendido. Adicionalmente, la importadora reportó montos por gasto de flete y seguro en los que incurrió en sus ventas al primer cliente no relacionado.

**(C) Costo de manufactura y otros ajustes**

146. Posco MPPC señaló que incurre en procesos posteriores de manufactura, los cuales suponen gastos de combustibles, empleo, terciarización, depreciación y otros gastos de manufactura. Como ejemplo presentó el cálculo del costo de manufactura de un código específico, para ello consideró el costo total mensual que reporta el estado de costos de manufactura. Además, la importadora señaló que el concepto "otros ajustes" incluye gastos de almacenaje, manejo y entrega a la planta de una empresa estampadora, de acuerdo con las necesidades de uno de sus clientes. Para el concepto de "otros ajustes", la importadora no presentó soporte.

**(D) Gastos generales, financieros y utilidad**

**147.** La importadora señaló que calculó los gastos generales (administración, ventas y generales), así como los gastos financieros sobre la base de sus estados financieros correspondientes al periodo investigado. Mencionó que no desagrega cada uno de los gastos por tipo de producto dentro de su sistema contable, por lo que, aunque produce otros productos además del investigado, para asignar el monto correspondiente a estos gastos utilizó las cifras financieras a nivel empresa. Agregó que no tiene una utilidad específica para la lámina rolada en frío.

**148.** Para acreditar el cálculo de los gastos generales, financieros y utilidad, presentó una hoja de cálculo con datos correspondientes al periodo investigado. Sin embargo, no explicó cómo determinó cada uno de ellos ni la inclusión y/o exclusión de ciertas partidas. De la hoja de trabajo se desprende que obtuvo el total de cada uno de estos conceptos durante el periodo investigado y los prorrateó conforme al total de ventas. Además, proporcionó los estados financieros auditados de 2011 e información financiera no auditada del primer trimestre de 2012 de la empresa Posco MPPC.

**149.** La Secretaría observó que en el caso de los gastos generales, Posco MPPC eliminó los gastos por flete. Al respecto la empresa importadora no explicó ni justificó la exclusión de ese concepto. La Secretaría considera que los fletes que excluyó la importadora, no necesariamente se refieren a fletes por entrega de producto vendido a clientes, también puede tratarse de fletes y seguros de compras de materias primas o por el transporte de otros conceptos. Además, la propia empresa exportadora manifestó que la información contable no le permite identificar los gastos por tipo de producto y que vende otros productos además del investigado. En consecuencia, la Secretaría no cuenta con los elementos de prueba que le permitan determinar que los gastos por flete se refieran a las ventas del producto investigado y que los ajustes pudieran superponerse como lo señala la nota 7 del artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping.

**150.** En el cálculo de los gastos financieros, Posco MPPC incluyó cuentas por ganancias por transacción de derivados, ingresos diversos, ganancias por disposición de activos tangibles, ganancias por donaciones en efectivo, entre otros. Sin embargo, la empresa importadora no presentó ningún argumento ni prueba. Al respecto, la Secretaría considera que para efecto de la reconstrucción del precio de exportación, los gastos financieros deben estimarse en términos netos, excluyendo los ingresos financieros que no estén relacionados con la venta de la mercancía investigada, tales como los que se deriven de inversiones permanentes o a largo plazo.

**151.** Respecto a la utilidad, la Secretaría observó que las cuentas que incluyó en el cálculo de los gastos financieros, afectaron la estimación de la utilidad. Además, la autoridad investigadora observó que la empresa reportó una pérdida no operativa durante 2011, mientras que sólo en el primer trimestre del 2012 registró un ingreso extraordinario en comparación al que reportó en 2011. De acuerdo con la hoja de cálculo correspondiente a la información no auditada del primer trimestre, la cuenta que afecta tal comportamiento se refiere a ganancias por operaciones en moneda extranjera. En consecuencia, la Secretaría calculó la utilidad con base en la utilidad operativa registrada en 2011, debido que la utilidad antes de impuestos fue negativa.

**152.** Por las razones descritas en los puntos del 148 al 151 de la presente Resolución y con fundamento en los artículos 2.3 y 2.4 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 50 del RLCE, la Secretaría consideró para esta etapa los gastos generales, financieros y la utilidad de Posco MPPC con base en los estados financieros auditados de 2011. Aun cuando esta información corresponde sólo a 9 de los 12 meses del periodo investigado, la Secretaría considera que cubren un periodo representativo. Además, la autoridad observó que las variaciones financieras entre los conceptos contables del primer trimestre de 2011 y de 2012 son mínimas, por lo que tomar los estados financieros de 2011 no repercute significativamente en los cálculos de los gastos generales.

**(ii) Gastos de internación**

**153.** Para cada una de las operaciones de venta al cliente no relacionado, Posco MPPC reportó el código de importación correspondiente a cada transacción, el número de factura de exportación, la fecha de factura de venta, el número de pedimento de importación, el tipo de cambio del pedimento, la fecha de entrada a territorio nacional, así como el valor y volumen de importación por operación. Posco MPPC presentó los documentos soporte para acreditar los gastos de internación.

**154.** Posco MPPC reportó en la base de datos los gastos en los que incurrió para internar la mercancía a México, los cuales se refieren a gastos de flete, gastos de importación y otros gastos. Aclaró que el concepto gastos de importación comprende honorarios, validación y otras erogaciones, mientras que el concepto otros gastos incluye prevalidación, muellaje, maniobra, desconsolidación, maniobras, almacenaje, demoras, inspección en puerto, revalidación, otros y seguro marítimo. Reportó los gastos en moneda nacional y aplicó el tipo de cambio del pedimento de importación para convertirlos a dólares.

155. Del mismo modo, reportó el gasto por Derechos de Trámite Aduanero (DTA), así como en aquellas operaciones donde correspondía, el pago de impuesto de importación (IGI). La Secretaría validó la información que presentó la empresa una vez que la cotejó con los documentos soporte.

156. Conforme a lo dispuesto 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 dedujo del precio de exportación reconstruido de lámina rolada en frío recocida los reembolsos, empaque, flete, seguro, costo de manufactura posterior, otros gastos, gastos generales, gastos financieros y utilidad en los que incurrió Posco MPPC en la venta al primer cliente no relacionado, así como los gastos de internación, gastos de flete, gastos de importación y otros gastos, DTA e IGI, este último en los casos que aplicaba.

157. 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 a la factura y término de venta que reportó POSCO. Calculó el monto de los ajustes en dólares por kilogramo. Los ajustes que aplicó son los descritos en los puntos del 104 al 128 y del 131 al 135 de la presente Resolución.

## **(2) Posco México**

158. Posco México señaló que durante el periodo investigado importó únicamente lámina rolada en frío cruda suministrada exclusivamente por su exportadora vinculada POSCO, para producir lámina galvanizada para uso automotriz primordialmente. Presentó un diagrama del proceso de manufactura, en el cual se observa el proceso productivo para la galvanización de la lámina rolada en frío cruda en sus diversos espesores.

159. Por las consideraciones descritas en el punto 58 de la presente Resolución y con fundamento en los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping, 35 de LCE y 50 del RLCE, la Secretaría reconstruyó el precio de exportación a partir de las ventas a un cliente no relacionado.

160. En respuesta a requerimiento de la autoridad investigadora Posco México presentó el listado de las operaciones de importación que realizó durante el periodo investigado y reconstruyó el precio de exportación. Aclaró que no incluyó las ventas de exportación pero no dio mayores detalles sobre esas ventas. Tampoco señaló el desfase que existe entre la importación y la venta al primer cliente no relacionado. Proporcionó una explicación de los códigos de producto y los asoció con los códigos de producto de venta de la lámina galvanizada.

161. La Secretaría correlacionó las bases de datos de exportación que presentó POSCO y la base de precio de exportación reconstruido que reportó Posco México. La correlación se realizó a partir del número y fecha de orden de producto que presentó POSCO en la base de precio de exportación y Posco México en la base de precio de exportación reconstruido.

162. La Secretaría recurrió a la metodología de correlación que se menciona en el punto anterior, debido a que Posco México no reportó el número de factura comercial en la base de datos de venta al primer cliente no relacionado que reporta en la base de datos de precio de exportación de POSCO. Tampoco incluyó el número de pedimento de importación. Con base en esa metodología la Secretaría obtuvo 274 códigos de producto que corresponden a lámina rolada en frío cruda.

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

### **(i) Ventas al primer cliente no relacionado**

163. Posco México presentó deducciones al precio de venta al primer cliente no relacionado por concepto de empaque, flete interno, seguro y costo de manufactura. Reportó todos los montos de cada uno de los conceptos en moneda nacional y proporcionó el tipo de cambio a dólares, de acuerdo con la fecha de la factura de venta al primer cliente no relacionado.

### **(A) Empaque, flete, seguro y costo de manufactura**

164. Para el costo de empaque que reportó en la base de datos aplicó un costo unitario por kilogramo en moneda nacional. Este costo lo multiplicó por el volumen de venta para obtener el valor del costo por operación. Para soportar este gasto Posco México presentó una hoja de cálculo con el costo mensual de empaque y la cantidad producida. Explicó que calculó el costo unitario a partir de la cantidad producida y el gasto total mensual que registró durante el periodo investigado.

**165.** En el caso del gasto por flete interno, Posco México aplicó un costo unitario en moneda nacional por kilogramo que multiplicó por el volumen de ventas que reportó en la base de datos para obtener un valor por flete en moneda nacional por cada venta a cliente no relacionado. Para obtener el costo unitario, consideró el costo total del flete interno (camión y ferrocarril) y lo dividió entre el volumen total vendido durante el periodo investigado.

**166.** Para los costos de seguro de venta y costo de manufactura reportó un monto en moneda nacional pero no explicó cómo determinó tales ajustes. En la siguiente etapa Posco México deberá aportar mayores elementos de prueba para estos 2 gastos.

#### **(B) Gastos generales, financieros y utilidad**

**167.** Respecto a los gastos generales y administrativos, gastos financieros y utilidad, Posco México calculó factores para cada uno de los conceptos y lo aplicó al valor de cada una de las ventas a clientes no relacionados. Para asignar los gastos generales, financieros y utilidad, obtuvo el total de cada uno de estos conceptos durante el periodo investigado y los prorrateó conforme al total de ventas de abril de 2011 a marzo de 2012. Presentó los estados financieros auditados de 2011, una hoja de cálculo con datos del primer trimestre de 2011, así como datos correspondientes al primer trimestre de 2012.

**168.** En relación con las razones financieras que presentó Posco México para determinar el cálculo de gastos generales, financieros y utilidad que dedujo en las ventas al primer cliente no relacionado, la Secretaría observó que en el caso de gastos generales de venta la importadora no incluyó los conceptos de flete y prima de seguro de las ventas. La Secretaría considera que los fletes y seguros que excluyó la importadora, no necesariamente se refieren a fletes y seguros por entrega de producto vendido a clientes, también puede tratarse de fletes y seguros de compras de materias primas o por el transporte de otros conceptos. Adicionalmente, la empresa no explicó ni demostró que tales conceptos y montos pudieran superponerse como lo señala la nota 7 del artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping.

**169.** En el caso de los gastos financieros, la Secretaría encontró que Posco México incluyó los conceptos de ingreso por interés, ingreso misceláneo, donaciones, ganancia en el valor de las acciones, entre otras, que no corresponden a gastos financieros. Al respecto, la Secretaría considera que para efecto de la reconstrucción del precio de exportación, los gastos financieros deben estimarse en términos netos, excluyendo los ingresos financieros que no estén relacionados con la venta de la mercancía investigada, tales como los que se deriven de inversiones permanentes o a largo plazo.

**170.** Para el cálculo del margen de utilidad, la empresa importadora reportó una utilidad negativa, es decir, presentó pérdidas antes de impuestos. En consecuencia, y con fundamento en los artículos 2.3 y 2.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría calculó la utilidad a partir de una metodología razonable, ésta es a partir de la información contenida en los estados financieros auditados de 2011 de Posco México.

**171.** Por las razones expuestas en los puntos del 168 al 170 de la presente Resolución, y con fundamento en los artículos 2.3 y 2.4 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 50 del RLCE, la Secretaría consideró para esta etapa los gastos generales, financieros y la utilidad de Posco México con base en los estados financieros auditados de 2011. Aun cuando esta información corresponde sólo a 9 de los 12 meses del periodo investigado, la Secretaría considera que cubren un periodo representativo. Además, la autoridad observó que las variaciones financieras entre los conceptos contables del primer trimestre de 2011 y de 2012 son mínimas, por lo que tomar los estados financieros de 2011 no repercute significativamente en los cálculos de los gastos generales.

#### **(ii) Gastos de internación**

**172.** Posco México señaló que incurrió en gastos de internación por los conceptos de flete de la aduana a la bodega de Posco México en Altamira, despacho de aduana, maniobras de descarga, costo de desembarque, manejo de mercancía en las instalaciones del puerto, inspectores, costo de modulación del pedimento y costo por almacenaje temporal.

**173.** La empresa importadora aplicó el costo unitario de los gastos de internación en los que incurrió durante el periodo investigado en moneda nacional. Posco México utilizó la información del total de importaciones realizadas durante el periodo investigado, para obtener los costos unitarios. Posteriormente, aplicó el costo unitario que obtuvo por ajuste y lo multiplicó por el volumen vendido para asignar el valor total de cada gasto de internación que propuso.

**174.** La Secretaría requirió soporte documental para cada uno de los conceptos que señaló como gastos de internación. Posco México presentó facturas de importación correspondientes al periodo investigado. El soporte documental consta de una cuenta de gastos y factura de una empresa vinculada a Posco México que realiza servicios logísticos donde reporta los gastos incurridos por flete, maniobras de descarga, costo de desembarque, entre otros. Asimismo, presentó la factura de los servicios de inspección de mercancía en el puerto. En esta etapa de la investigación, la Secretaría aceptó los gastos logísticos que realizó su empresa vinculada, sin embargo, Posco México deberá presentar información para acreditar que dichos gastos se dan en el curso de operaciones comerciales normales.

**175.** Conforme a lo dispuesto en los artículos 2.3 y 2.4 del Acuerdo Antidumping, 35 y 36 de la LCE, 50 y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría dedujo del precio de exportación reconstruido de lámina rolada en frío cruda el empaque, flete, seguro, costo de manufactura posterior, gastos generales, gastos financieros y utilidad en los que incurrió Posco México en la venta al primer cliente no relacionado, así como los gastos de internación gastos de flete, despacho de aduana, maniobras de descarga, costo de desembarque, manejo de mercancía en las instalaciones del puerto, inspectores, costo de modulación y costo por almacenaje temporal.

**176.** Finalmente, para obtener el precio de exportación a nivel ex fábrica, la Secretaría aplicó los conceptos de ajustes que se señalan en los puntos del 106 al 108, 111, 112, 116, 117 y 124 de la presente Resolución así como el ajuste por seguro marítimo que pagó Posco México en el traslado de la mercancía de Corea a México. Calculó el costo unitario en dólares por kilogramo de cada uno de ellos conforme al número y fecha de orden que reportó POSCO en la base sobre precio de exportación.

#### **c. Valor normal**

**177.** POSCO presentó las ventas internas de lámina rolada en frío cruda y recocida que realizó durante el periodo investigado. Para el cálculo de valor normal propuso las ventas de 194 códigos idénticos a los exportados y 289 códigos similares. Agregó que seleccionó estos códigos de producto de acuerdo al 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.

**178.** La exportadora reportó las ventas internas totales en wons, 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.

**179.** Con fundamento en el artículo 32 del LCE, la Secretaría excluyó de las ventas internas las transacciones que se dieron a partes vinculadas, estas ventas se refieren a 9 de los 289 códigos similares propuestos. Estos códigos no se consideraron en la prueba de representatividad. Para el resto de los códigos de producto (idénticos y similares), la Secretaría realizó la prueba de representatividad de las ventas internas, de conformidad con lo que señala la nota al pie número 2 del artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping. Encontró que de los 194 códigos idénticos, 22 no tuvieron un volumen de ventas representativo. Respecto a los 280 códigos similares, observó que en 187, el volumen de ventas no fue suficiente. En consecuencia, la Secretaría calculó el valor normal de 218 códigos con el valor reconstruido (9 códigos similares por vinculación, 22 códigos idénticos por no representatividad y 187 códigos similares por representatividad).

**180.** Por lo anterior, la Secretaría encontró que 265 códigos de producto comparables con los que se exportaron a México (172 códigos idénticos y 93 similares) fueron representativos.

#### **i. Ajustes al valor normal**

**181.** POSCO propuso ajustar los precios de mercado interno por términos y condiciones de venta, específicamente por conceptos de embalaje, crédito, gasto por garantías, manejo de producto, flete interno, devolución de derechos y por diferencias físicas de producto. Reportó el monto de los ajustes en wons por kilogramo y utilizó el tipo de cambio que emplea en sus registros contables.

#### **(1) Embalaje**

**182.** POSCO calculó el costo unitario para los tipos de embalaje que utilizó en ventas internas, que obtuvo a partir de la suma de los conceptos de material de empaque, gastos de fabricación y el costo común. Dividió los gastos totales de embalaje entre el volumen embalado. Presentó una tabla con los tipos de embalaje y sus costos unitarios, según sus plantas de producción.

**(2) Crédito**

**183.** La exportadora señaló que no contrajo préstamos de corto plazo en won durante el periodo investigado, por lo que aplicó la tasa de interés de corto plazo anual prevista en el Reglamento de la Ley del Impuesto Corporativo de Corea. Presentó un fragmento del Reglamento referido, en el cual se indica la tasa de interés, así como una relación de detalles de facturas comerciales de mercancía investigada y la impresión de pantalla del sistema contable de POSCO para el pago de facturas comerciales de producto investigado y no investigado.

**(3) Garantías**

**184.** POSCO mencionó que durante el periodo investigado otorgó crédito a algunos de sus clientes por reclamaciones de la entrega de mercancía defectuosa. Indicó que en los casos en que fue válida la reclamación otorgó un crédito equivalente al valor de la mercancía. Para calcular el gasto unitario por tonelada, asignó el gasto por reclamación de cada una de las facturas y lo dividió entre el volumen de cada transacción. Indicó que este ajuste al reconocerlo como un gasto administrativo no emite notas de crédito.

**185.** Proporcionó el listado de las reclamaciones por factura, así como el monto unitario del ajuste por transacción. Adicionalmente, proporcionó copia de la pantalla de su sistema contable ERP, que indica el número de factura y el gasto correspondiente por concepto de garantías.

**(4) Manejo**

**186.** POSCO reportó los gastos de manejo en que incurrió por concepto de embarque y desembarque de la mercancía investigada, cuando la transportó por vía marítima. El monto lo obtuvo a partir de su sistema contable por número de orden que paga al proveedor por carga y descarga. Presentó la impresión de su sistema contable en el cual se observa el número de factura (número de línea de orden), el detalle del servicio de manejo para varias facturas comerciales de POSCO, así como la factura fiscal, correspondiente al periodo investigado.

**187.** En respuesta a requerimiento de la autoridad investigadora aclaró que los gastos por este concepto y los datos de venta son demasiados, lo que impide reportar un ajuste por venta debido a que existen muchas transacciones extraordinarias. Explicó que consideró el costo promedio por concepto de manejo tomando en cuenta el número de orden y de línea que aplicó a cada transacción.

**(5) Flete interno**

**188.** POSCO reportó el costo unitario del flete interno transacción por transacción. Para este ajuste calculó el gasto incurrido para flete en camión, así como por flete marítimo, sólo cuando utilizó este último como medio de transporte en el mercado interno. La suma de ambos gastos la dividió entre el volumen para obtener el gasto unitario por tonelada. Para acreditar este ajuste presentó impresiones de pantalla de su sistema contable en donde se observa el número de factura, el tipo de flete y su volumen, así como el monto a pagar. Proporcionó copia de las pantallas de su sistema contable para acreditar el monto total del flete terrestre y marítimo de varias facturas de venta. Adicionalmente, presentó copia de facturas fiscales de sus proveedores.

**(6) Devolución de derechos**

**189.** En respuesta al formulario oficial POSCO proporcionó el ajuste por devolución de derechos en los precios de exportación. Mencionó que el monto de los aranceles que pagó por la importación de materias primas se incluye en los precios del mercado interno, pero no así en los de exportación. Agregó que con el fin de hacer una comparación equitativa entre estos precios, el monto devuelto de los aranceles debía de ser ajustado en las operaciones de exportación. Presentó la tabla de unidades de devolución por tipo de producto y código arancelario.

**190.** La Secretaría requirió a la empresa que la aplicación de este ajuste la hiciera en el valor normal, de conformidad con los artículos 36 de la LCE y 57 del RLCE. POSCO respondió que el reembolso lo asignó por número de producto y por el código arancelario que exportó. Presentó la Ley sobre Casos Especiales respecto al Reembolso de Aranceles de Corea y el detalle de aplicación de la devolución de impuestos, para noviembre de 2011. Además, aportó el registro contable que mantiene POSCO por producto, código arancelario, país de destino, cantidad exportada y la unidad de devolución por país.

**191.** La Secretaría observó que POSCO calculó el monto de este ajuste al multiplicar la unidad de devolución de cada código arancelario y tipo de producto por la cantidad que reportó para cada transacción, de acuerdo a lo que establece la legislación interna de ese país respecto al reembolso de aranceles. Sin embargo, no pudo relacionar las toneladas que reportó en el cuadro de las unidades de devolución para el periodo investigado, con las que presentó en el registro contable, ya que el registro, al igual que el detalle de devolución de derechos, corresponden a noviembre. En esta etapa del procedimiento la Secretaría aceptó el ajuste de POSCO; sin embargo, en la siguiente etapa la Secretaría se allegará de mayores elementos al respecto.

**(7) Gastos de almacenaje**

192. POSCO señaló que incurre en gastos de almacenaje de distribución para facilitar la transferencia de acero en mayores volúmenes, movilizado por buque, dependiendo de la ubicación del cliente. En respuesta a requerimiento de la autoridad investigadora, POSCO manifestó que los almacenes se utilizan sólo para la distribución de las ventas, por lo que el gasto está directamente relacionado a ellas. Presentó el costo unitario por tonelada métrica del periodo investigado de 2 bodegas. Para sustentar el ajuste presentó la impresión de pantalla de su sistema contable que muestra el total de gastos en que incurrió en cada uno de los almacenes durante el periodo investigado, así como el desglose de éstos, tales como pago de seguro e impuesto predial. También proporcionó el pago por energía eléctrica.

193. La Secretaría aceptó en esta etapa del procedimiento este ajuste, sin embargo, se allegará de mayores elementos de prueba para confirmar si este gasto es incidental a las ventas del producto investigado y no corresponde a gastos administrativos y de venta.

**(8) Diferencias en precios por las características físicas**

194. POSCO mencionó que con el fin de realizar una comparación equitativa, el monto de este ajuste debe aplicarse al precio de exportación cuando se compara con el precio del producto similar en el mercado interno. Presentó una hoja de trabajo donde se observan los ajustes por diferencias por las características físicas para el periodo investigado por código de producto ad hoc.

195. La Secretaría encontró una diferencia significativa en los costos variables entre el código de producto exportado y el similar propuesto. POSCO presentó el ajuste por diferencias en las características físicas en las ventas de exportación y, con fundamento en el artículo 36 de la LCE y 56 del RLCE, la Secretaría solicitó a POSCO que incluyera el ajuste por este concepto en las ventas internas.

196. POSCO mencionó que realizó una prueba para verificar que la diferencia de los códigos de producto comparables se encuentra dentro de cierto margen. Agregó que, si la diferencia entre los costos es mayor a ese margen seleccionó otro código de producto. Afirmó que asignó los códigos de productos más similares entre sí.

197. La exportadora mencionó que el ajuste por diferencias por las características físicas lo aplicó a las ventas de exportación, debido que 2 o más códigos de producto exportado se comparan con un mismo código de producto similar. Con esta metodología, POSCO señaló que se pueden ajustar las diferencias específicas que existen entre los códigos de exportación y un código de producto similar. Por el contrario, al reportar el ajuste en las ventas internas, el código de producto similar puede ajustarse una sola vez y, sin embargo, ser comparable con varios códigos de exportación.

198. Por lo anterior, propuso un ajuste que considera el costo promedio de las diferencias físicas, que de acuerdo con su metodología, le permitiría hacer comparable un código similar con varios códigos exportados. Por ejemplo, POSCO obtuvo la diferencia en costos variables que existen entre un código similar y 145 códigos exportados. Posteriormente, calculó 145 diferencias por las características físicas en términos de valor al multiplicar cada diferencia por el volumen de exportación de cada código. Finalmente, calculó un promedio ponderado de las 145 diferencias por las características físicas con base en el volumen de exportación de esos 145 códigos. Es importante mencionar que las diferencias que reportó POSCO se refieren a los códigos ad hoc y no a los códigos reales.

199. Para sustentar su metodología presentó hojas de trabajo con los costos variables de un código exportado y su similar. En las hojas se observa que las diferencias en costos variables se establecieron a partir del costo de producción de los códigos reales. Proporcionó copia de la pantalla de su sistema contable que muestra el código de producto real y su respectivo costo de producción correspondiente al periodo investigado.

200. La Secretaría considera que la metodología propuesta por POSCO no es compatible con lo que señala el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping debido a que el ajuste promedio por diferencias en las características físicas no permite una comparación equitativa código a código, sino que el ajuste refleja las características de varios códigos exportados. Además, la Secretaría requirió a la exportadora que presentara la información de valor normal conforme a los códigos de producto reales, sin embargo, el ajuste por diferencias en las características físicas no lo reportó a nivel de este código.

201. En consecuencia, la Secretaría utilizó la información de costos de producción de los códigos reales para determinar la diferencia en costos variables de los códigos exportados y de los similares propuestos. Para aquellos códigos para los que POSCO no proporcionó los costos de producción, la Secretaría se vio imposibilitada para calcular un ajuste por diferencias en precios por las características físicas.

**202.** Aunado a lo anterior, la Secretaría, ante la falta de información de costos de producción no pudo determinar si las ventas de los códigos de producto similares se dieron en el curso de operaciones normales. De los 265 códigos de producto, que se mencionan en el punto 180 de la presente Resolución, 28 códigos similares se encontraron en esta situación, por lo que la Secretaría decidió reconstruir el valor normal.

**203.** De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping; 36 de la LCE, y 53, 54, 56 y 57 del RLCE, la Secretaría aceptó ajustar los precios de mercado interno por embalaje, crédito, garantías, manejo, flete interno, devolución de derechos, gastos de almacenaje y diferencias en precios por las características físicas, a partir de la información que aportó POSCO y con base en las metodologías de cálculo, según lo descrito en los puntos del 181 al 202 de la presente Resolución.

#### **ii. Costos de producción**

**204.** POSCO explicó que tiene un sistema de costos estándar sobre una base trimestral y el registro de inventarios sobre una base mensual para sus 2 plantas de producción. Presentó los costos de producción mensuales promedio, en won, para los códigos de producto exportados ad hoc y de los reales. Aplicó el tipo de cambio que utiliza en su sistema contable para convertirlos a dólares. Aclaró que no reportó costos para algunos meses del periodo debido a que no hubo producción de la mercancía investigada y que por error no reportó una variación en los costos de producción.

**205.** La Secretaría solicitó a POSCO los costos de producción para los códigos similares con base en los códigos reales, sin embargo, la exportadora no los proporcionó.

**206.** La Secretaría consideró los costos de producción a nivel de 20 dígitos, como se señala en el punto 86 de esta Resolución.

**207.** POSCO consideró en los costos de producción el volumen de producción, partidas por concepto de materiales y componentes, mano de obra y gastos indirectos de fabricación. En los gastos generales incluyó gastos de administración y ventas, gastos financieros, otros gastos y gastos en investigación y desarrollo.

**208.** Para la partida de materias primas y otros componentes consideró a los materiales y servicios, como hierro, carbón, metal, ferroaleación, no ferroaleaciones, minerales, otros materiales, escombros, fletes, impuestos y cargas. Reportó el monto correspondiente a mano de obra mientras que, para los gastos indirectos de fabricación consideró las partidas de energía eléctrica, paquete, depreciación, utilidad, submateriales y gastos corrientes. Presentó la agrupación de los elementos que componen a los costos de producción que se encuentran en su sistema contable para 3 códigos reales de la mercancía investigada correspondientes al periodo investigado.

**209.** POSCO mencionó que compra carbón y hierro de proveedores relacionados y no relacionados y afirmó que no existe diferencia de precios de compra entre ambos. Para sustentar 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.

**210.** La Secretaría observó que en ambos casos los precios de partes vinculadas fueron mayores a los de no vinculados 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.

**211.** Respecto a los gastos generales, POSCO afirmó que los calculó con base en los estados de pérdidas y ganancias del periodo investigado. Presentó la participación de los gastos de venta y administración, gastos financieros, otros gastos y gastos en investigación en relación con el monto total de sus costos de ventas.

**212.** La Secretaría observó que en el cálculo de la razón financiera de gastos de administración y venta, POSCO excluyó partidas que deben ser consideradas, como el flete y almacenaje. Debido a que la empresa exportadora no demostró que el gasto de dichas partidas corresponde en su totalidad a la mercancía investigada, la Secretaría no contó con los elementos de prueba que le permitan determinar que los ajustes pudieran superponerse como lo señala la nota 7 del artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping, por lo que incluyó estos conceptos en el cálculo de los gastos de venta y administración.

**213.** 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, ingresos de dividendos, ganancia de la disposición de la comercialización de títulos, ganancia en el avalúo de título, ganancia en la transacción de divisas, ganancia en la transacción de monedas, ganancia en la transacción de derivados y ganancia en la venta de títulos disponibles.

**214.** 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 investigado. Por lo anterior, la Secretaría excluyó tales cuentas del cálculo de los gastos financieros.

**215.** Para la partida de otros gastos, POSCO incluyó ingresos que a consideración de la Secretaría, deben ser excluidos en el cálculo de la razón financiera.

**216.** Dado que la exportadora no argumentó ni justificó la inclusión o exclusión de ciertas partidas contables para el cálculo de las razones financieras de los gastos generales, la Secretaría calculó la participación de dichos gastos de conformidad con lo que establece el artículo 46 fracción VIII del RLCE.

**217.** 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 las razones financieras que se determinaron en el punto anterior.

Prueba de ventas por debajo de costos

**218.** 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 interno y sus respectivos costos de producción. La Secretaría utilizó en la comparación el precio ajustado por términos y condiciones de venta.

**219.** Aplicó la prueba de ventas por debajo de costos para 172 códigos de producto idénticos a los que exportó a México y que se señalan en el punto 180 de la presente Resolución y 65 códigos similares (la diferencia entre los 93 códigos similares comparables que se señalan en el punto 180 y los 28 códigos similares que se mencionan en el punto 202), los cuales presentan volúmenes suficientes para determinar el valor normal a través de ventas internas, con el empleo de la siguiente metodología:

- a. identificó las ventas que se realizaron a precios por debajo de los costos promedio ponderados mensuales y determinó si estas ventas se efectuaron en cantidades sustanciales, es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue mayor al 20% del volumen total de las ventas internas del código de producto en el periodo objeto de investigación;
- b. la Secretaría eliminó del cálculo del valor normal las operaciones de venta cuyos precios no permitieron recuperar los costos promedio ponderado del periodo investigado, y
- c. 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.

**220.** Como resultado de la prueba descrita en el punto anterior, la Secretaría determinó que de abril de 2011 a marzo de 2012, 155 de 172 códigos idénticos y 41 de 65 códigos similares, cumplieron con el requisito de suficiencia. En consecuencia, calculó el valor normal de 17 códigos idénticos y 24 códigos similares a partir del valor reconstruido.

**221.** Conforme a lo previsto en los artículos 31 de la LCE y 2.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría aceptó calcular el valor normal según el precio de venta en el país de origen para 196 códigos de producto, de los cuales 155 corresponden a códigos idénticos y 41 a códigos similares a los exportados a México.

**222.** 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.

### iii. Valor reconstruido

**223.** La Secretaría calculó el valor normal para los códigos que se señalan en los puntos 179, 202 y 220 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 de los productos idénticos a los que exportó 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 216 y 217 de esta Resolución.

**224.** La Secretaría calculó un monto de utilidad con base en el margen de ganancia unitario que proporcionó la exportadora para todos los códigos reales exportados, conforme a los artículos 46 fracción XI del RLCE y 2.2.2 del Acuerdo Antidumping.

**d. Margen de discriminación de precios**

**225.** Con base en los argumentos, metodología y pruebas descritos anteriormente y de conformidad con los artículos 2.1, 2.4.2 y 6.8 del Acuerdo Antidumping, 30 y 64 de la LCE y 38 del RLCE, la Secretaría comparó el valor normal con el precio de exportación y determinó que las importaciones de lámina rolada en frío, originarias de Corea, que ingresan 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, 9802.00.13 y 9802.00.19 de la TIGIE, provenientes de POSCO, se realizaron con un margen de discriminación promedio ponderado de 60.40%. La ponderación se realizó a partir de la participación relativa de todos los márgenes individuales que se determinaron para cada código de producto en el volumen total exportado, tal como lo establece el artículo 39 del RLCE.

**2. Hyundai****a. Aspectos generales**

**226.** Hyundai reportó 15 códigos de producto de lámina rolada en frío recocida que exportó a México durante el periodo investigado. Clasificó las ventas de acuerdo a la codificación de 18 dígitos que reporta su sistema contable SAP. Presentó el significado de cada uno de los dígitos que conforman el código de producto, entre los que se observan el nombre del producto, espesor, ancho, características de calidad, etc. Además, señaló la descripción de las especificaciones de calidad de producto, a nivel general.

**b. Precio de exportación**

**227.** Hyundai proporcionó las ventas de exportación a México que realizó durante el periodo investigado. Señaló que exportó a través de comercializadoras coreanas no vinculadas, a la cuales facturó y colocó la mercancía en el puerto de embarque. Reportó los precios de los 15 códigos de producto en wons por tonelada y afirmó que los precios son netos de descuentos, reembolsos y bonificaciones. Aplicó un tipo de cambio base que proviene de su sistema contable, que es el mismo que reporta el Korean Exchange Bank.

**228.** La Secretaría requirió a la exportadora 5 facturas de venta. Hyundai presentó el soporte contable de dichas ventas, en el cual se observa el número de factura, la fecha, la descripción del producto investigado, cliente, destino, volumen y valor. Al cotejar los documentos contables, la Secretaría no observó diferencias con lo que Hyundai reportó en su base de datos.

**229.** La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción, con fundamento en el artículo 51 del RLCE.

**230.** Conforme a los artículos 39 y 40 del RLCE la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo para los 15 códigos de producto que Hyundai exportó a México en el periodo investigado. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de venta de cada código de producto en el volumen total del producto investigado que Hyundai exportó a México.

**Ajustes al precio de exportación**

**231.** Hyundai propuso ajustar los precios específicamente por gastos de crédito, manejo, flete interno, gastos bancarios y gastos de empaque.

**(1) Crédito**

**232.** Hyundai aplicó una tasa de interés anual que obtuvo con base en los intereses que pagó durante el periodo investigado por sus préstamos a corto plazo en dólares. Presentó un cuadro con los gastos por intereses y préstamos a corto plazo mensuales en wons, así como la muestra del cálculo del ajuste. Aclaró que los préstamos son en dólares, aunque el sistema los reporta en wons.

**233.** La Secretaría requirió mayor explicación y elementos de prueba para este ajuste. Hyundai manifestó que el cargo que cobra el banco lo considera como un gasto de interés, debido a que los bancos lo cobran con base en su fecha de negociación. Presentó para el mes de noviembre una hoja de trabajo en la cual se observa el banco que proporciona el préstamo, el monto principal en dólares y en wons pactado, la tasa de interés y el tipo de cambio mensual. Asimismo, proporcionó el historial de los préstamos expedidos por los bancos para el mismo mes.

**(2) Manejo**

**234.** Hyundai pagó los gastos de manejo de la mercancía en el puerto de embarque. Sin embargo, precisó que en los casos en que la exportación se realizó en contenedores, el cargo de manejo se incluyó en el costo del flete, por lo que en la base de datos, hay operaciones que no reportan montos por este ajuste.

**235.** Señaló que calculó el monto en wons del ajuste al dividir el gasto de manejo de la mercancía entre las toneladas métricas netas del lote de rollos del producto. Para sustentar el monto del ajuste presentó la impresión de pantalla de su sistema contable, en la cual se observó el número y el peso del lote; así como el monto total de pago en wons por tonelada métrica. También proporcionó una hoja de cálculo con la metodología.

**236.** En los casos en que no reportó un ajuste por este concepto presentó información de su sistema contable en el cual se observa que dichas transacciones no incurrieron en gastos por este servicio.

### **(3) Flete interno**

**237.** Hyundai señaló que es responsable de transportar el producto investigado hasta el puerto de embarque. Calculó un ajuste unitario con base en el monto total de flete interno pagado entre el peso neto en toneladas métricas de la mercancía. Proporcionó la impresión de pantalla de su sistema contable para los gastos de transportación, en la que se distingue el número y cantidad del lote de producto, el monto total de flete interno, el cliente y usuario final, así como la factura correspondiente a este gasto dentro del periodo investigado. Presentó un ejemplo de cálculo para flete interno.

**238.** Hyundai señaló que los fletes de las materias primas se realizan entre partes vinculadas. Al respecto, la autoridad solicitó a la exportadora que explicara si ella contrata a una empresa vinculada para realizar los fletes internos del producto terminado orientado a la exportación. Hyundai señaló que cuando esa empresa de transporte vinculada realiza un flete interno, adiciona a su precio unitario un margen razonable de intermediación. Preciso que su empresa vinculada no ofrece sus servicios a partes independientes, por lo que no le fue posible proporcionar referencias de precios a clientes no relacionados.

**239.** Para acreditar su dicho presentó el contrato entre la empresa transportista vinculada y su subcontratista para el periodo investigado que incluye una tabla de precios de flete, así como los precios que la empresa vinculada le otorga a Hyundai. Además, proporcionó el reporte auditado para 2011 del transportista vinculado donde, de acuerdo con Hyundai, dicha empresa presenta utilidades.

**240.** En esta etapa del procedimiento la Secretaría aceptó el ajuste y se allegará de mayores elementos de prueba para confirmar que el gasto por flete interno se dio en el curso de operaciones comerciales normales.

### **(4) Gastos bancarios**

**241.** La exportadora puntualizó que los gastos bancarios corresponden a las comisiones que cobran los bancos cuando se requiere de una operación cambiaria. Calculó un gasto unitario por este concepto al dividir el total de la comisión que cobró el banco entre el importe total de la factura de venta en dólares. Posteriormente, asignó el gasto al multiplicar este ajuste unitario por el precio unitario. Presentó impresiones de pantalla de su sistema contable y los comprobantes por gastos bancarios (boleta de transacción foránea) que emitió el Korean Exchange Bank correspondientes al periodo investigado.

### **(5) Gastos de empaque**

**242.** Para los gastos de empaque, Hyundai reportó el costo unitario en wons por tipo de empaque efectivamente pagado. Explicó que obtuvo el monto del ajuste mediante la suma de los gastos de material de empaque, gastos de fabricación y el costo común o costo de conversión por tipo de material. Dividió el resultado entre el volumen empacado. Presentó una tabla con los costos unitarios por tipo de empaque, así como su respectivo código para el periodo investigado.

**243.** La Secretaría observó que Hyundai reportó este ajuste como gasto de empaque por lo que requirió una explicación respecto a si el ajuste corresponde a embalaje o a empaque, así como una descripción de cada uno de los conceptos que conforman el costo.

**244.** Hyundai señaló que los materiales para el embalaje (o empaque) son lámina protectora de acero, anillos exteriores e interiores y flejes, mientras que los gastos por embalaje se refieren a los honorarios que pagó a una empresa. Agregó que los gastos comunes indican los costos incurridos en relación con el mantenimiento de las instalaciones de embalaje, incluyendo la depreciación de maquinaria y otros. Indicó que estos costos son clasificados como gastos comunes, ya que son efectuados independientemente del tipo de empaque. Presentó la lista de material de empaque que emitió uno de sus proveedores por el servicio de embalaje, así como la factura por este concepto.

**245.** Debido a que la exportadora explicó que este ajuste se trata de empaque y consideró gastos comunes como la depreciación y mantenimiento de instalaciones, la Secretaría determinó que este gasto no es incidental a las ventas y que el costo de empaque está incluido en los costos de producción tal como lo indica el artículo 46 fracción I del RLCE, por lo tanto, no debe deducirse del precio.

**246.** De conformidad con los artículos 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE y el 2.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación únicamente por los conceptos de crédito, manejo, flete interno y gastos bancarios. La información, pruebas y metodología de cálculo de cada uno de estos ajustes se describe en los puntos del 231 al 241 de esta Resolución. En esta etapa de la investigación no realizó el ajuste por empaque, por las razones que se señalan en el punto anterior.

#### **c. Valor normal**

**247.** Hyundai proporcionó las ventas internas para 15 códigos de producto comparables a los códigos exportados a México durante el periodo investigado. Proporcionó copia de 5 soportes de su sistema contable de facturas de venta, así como los documentos que respaldan los ajustes propuestos.

**248.** Aclaró que reportó ventas para 13 códigos idénticos a los de exportación y propuso 2 códigos similares debido a que no hubo ventas internas. Mencionó que la única diferencia entre los códigos similares y los idénticos exportados es el espesor. Afirmó que los precios los reportó netos de descuentos, reembolsos y bonificaciones.

**249.** Con fundamento en el artículo 32 del LCE, la Secretaría excluyó de las ventas internas las transacciones que se dieron a partes vinculadas.

**250.** De conformidad con los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un valor normal promedio ponderado en dólares por kilogramo para los 15 códigos de producto comparables a los exportados. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de venta por cada código de producto de lámina rolada en frío recocida. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones en cada operación por código, con fundamento en el artículo 51 del RLCE.

#### **i. Ajustes a valor normal**

**251.** Hyundai propuso ajustar los precios del mercado interno por términos y condiciones de venta, específicamente por concepto de crédito, flete interno y empaque. También presentó un ajuste por diferencias físicas para los 2 códigos similares.

##### **(1) Crédito**

**252.** Para el ajuste por crédito, Hyundai explicó que calculó una tasa de interés anual con base en los intereses que pagó durante el periodo investigado por sus préstamos a corto plazo en won. Aclaró que los gastos por intereses los obtuvo de su sistema contable. Presentó la metodología de cálculo de la tasa de interés, así como las fechas de asignación de préstamo y de pago, la diferencia en días de las fechas anteriores, el monto del préstamo y los gastos por intereses a corto plazo.

**253.** La exportadora mencionó que los clientes pagan conforme a su sistema de "cuenta abierta", el cual se refiere a pagos de montos fijos, mismos que sustrae del balance corriente adeudado. Agregó que por lo anterior, no puede relacionar los registros de pago a una venta específica, por lo que calculó la fecha de pago de las transacciones de la mercancía investigada con base en los días promedio de las cuentas por cobrar por cliente.

**254.** Para obtener los días promedio consideró el monto total de ventas diarias y el monto total mensual por cobrar por cliente. Presentó la muestra de cálculo de crédito en el que se observó el monto de venta, las cuentas por cobrar, así como los montos del pagaré por cobrar por cliente. En respuesta a requerimiento de la autoridad investigadora, agregó que todas estas cuentas se refieren a todos los productos que vendió durante el periodo investigado y proporcionó copia de los libros de venta y cuentas por cobrar para un cliente en abril de 2011.

**255.** La Secretaría observó que el ejemplo que proporcionó la exportadora no correspondió a las ventas del producto investigado. En esta etapa del procedimiento la Secretaría aceptó la metodología del ajuste por crédito, sin embargo, se allegará de mayores elementos de prueba al respecto.

##### **(2) Flete interno**

**256.** Hyundai señaló que es el responsable del transporte del producto a las instalaciones designadas por el cliente. Calculó un costo unitario con base en el monto total efectivamente pagado de este servicio entre las toneladas métricas de cada operación. Presentó la factura correspondiente al gasto de flete interno de la empresa transportista vinculada y una hoja de cálculo con el ejemplo muestra de flete unitario para una factura de venta. También proporcionó 6 ejemplos, que incluyen copia de las pantallas del sistema contable de la cuenta de flete, el registro contable del pago y copias de las facturas que emitió el transportista.

**(3) Empaque**

**257.** Para los gastos por empaque, Hyundai presentó los mismos argumentos y metodología de aplicación que en el precio de exportación, como se señala en los puntos del 242 al 244 de esta Resolución. En consecuencia, la Secretaría reitera su determinación de no ajustar los precios de venta por este concepto.

**(4) Diferencias físicas**

**258.** Hyundai propuso ajustar los 2 códigos similares por diferencias físicas. Indicó que la única diferencia entre los códigos exportados y los similares se refiere al espesor. Explicó que calculó la diferencia que existe entre los costos totales de los códigos exportados a México y los similares. Presentó los costos totales de producción de los 2 códigos exportados, así como los costos de los productos similares.

**259.** La Secretaría solicitó a Hyundai que presentara el ajuste con base en las diferencias físicas que existe en los costos variables de los códigos similares y el exportado a México. Al respecto, la exportadora agregó que los costos de producción que obtiene directamente del sistema contable SAP están afectados principalmente por el precio de compra de las materias primas y las horas de trabajo que se emplean en la producción, por lo que, debido a estos factores, señaló que incluso el costo de producción del mismo código de producto podría ser diferente por mes, por lo que no presentó los costos variables para determinar el ajuste por diferencias físicas.

**260.** Con fundamento en el artículo 56 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia en costos variables de los códigos de producto exportados y similares propuestos por Hyundai. Para ello utilizó la información de costos que proporcionó la empresa, que se señalan en los puntos del 262 al 272 de la presente Resolución.

**261.** De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53, 54 y 56 del RLCE, la Secretaría aceptó ajustar los precios en el mercado interno por concepto de crédito, flete interno y diferencias físicas en dólares por kilogramo. En esta etapa de la investigación no ajustó por empaque, por las razones que se señalan en el punto 245 de esta Resolución.

**ii. Costos de producción**

**262.** La exportadora afirmó que proporcionó los costos de producción promedio mensual y anual relativos al periodo investigado. La información de costos y el tipo de cambio que utilizó la obtuvo de su sistema contable y correspondió a las plantas de producción con las que cuenta. Presentó las impresiones de pantalla de su sistema contable de los costos de producción para 7 códigos de producto.

**263.** Hyundai consideró las partidas de materiales y componentes directos, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación. Mencionó que incluyó materia prima, submateriales, costos por mano de obra directa e indirecta, gastos generales fijos, suministro de manufactura variable, electricidad, utilidades, gas, mantenimiento, cargo común y subproductos de submaterias, entre otras.

**264.** En el caso de la lámina rolada en caliente, principal materia prima para la producción de la mercancía investigada, señaló que la adquirió de partes vinculadas. Afirmó que durante el periodo investigado, en promedio el precio de adquisición de la lámina rolada en caliente a partes relacionadas es ligeramente menor al 1% en comparación con el precio de partes no relacionadas, por lo que las compras se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales. Proporcionó una lista de los insumos y el valor de las compras a partes vinculadas y no vinculadas, así como las facturas de compra a ambos tipos de proveedores en marzo de 2012.

**265.** La Secretaría observó que en promedio, la diferencia en precios entre los proveedores vinculados y no vinculados no es significativa. En consecuencia, consideró que los precios entre partes vinculadas son semejantes a los que se establecen entre partes no vinculadas y que están dados en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el artículo 44 del RLCE.

**266.** Los servicios de tecnologías de la información, así como fletes y arrendamientos de vehículos, también fueron proporcionados por empresas vinculadas. Explicó que los servicios de tecnología se refieren al mantenimiento de redes, reparación de computadoras y servicios de procesamiento electrónico. Presentó los resúmenes de los estados de resultados de las empresas vinculadas, que según Hyundai, demuestran la existencia de utilidades y que los precios se dieron en el curso de operaciones comerciales normales. Sin embargo, las cifras corresponden a periodos distintos al investigado.

**267.** La Secretaría solicitó a Hyundai que presentara pruebas para acreditar que los precios de sus empresas vinculadas se comportan igual que el precio que otorgaron a clientes no vinculados. Al respecto, la exportadora manifestó que durante el periodo investigado, no tuvo proveedores independientes para estos servicios, por lo que no puede demostrar que los precios de las empresas vinculadas se comportan igual que

el precio que otorgaron a clientes no vinculados. En el caso de la arrendadora de vehículos, precisó que no puede presentar información interna porque la ley de Corea que rige la operación de las instituciones financieras lo prohíbe. Presentó certificados, un contrato de arrendamiento de automóvil, impresiones del portal de Internet de una empresa proveedora de servicios de tecnología pero no proporcionó explicación alguna. Agregó que fue la información que tuvo razonablemente a su alcance. Para la empresa transportista vinculada presentó lo que se señala en el punto 239 de esta Resolución.

**268.** En esta etapa del procedimiento la Secretaría aceptó los gastos que registra la empresa entre partes vinculadas, sin embargo, en la próxima etapa se allegará de mayores elementos de prueba para confirmar que los precios de los servicios se dan en el curso de operaciones comerciales normales.

**269.** Respecto a los gastos de venta y administración, Hyundai aclaró que eliminó el gasto de flete con el propósito de hacer una comparación equitativa entre el costo de producción y el precio de venta en el mercado doméstico. Según Hyundai, al ajustar el gasto por flete al precio de venta, éste se debe descontar del rubro gastos de venta y administración. Estimó la razón financiera como la suma de los egresos administrativos, otros ingresos y gastos operativos. El resultado lo dividió entre el costo de ventas. Manifestó que obtuvo los gastos de administración y venta de los estados financieros individuales.

**270.** Al respecto la Secretaría considera que Hyundai no demostró que el gasto por flete se refiera exclusivamente al transporte de la mercancía investigada, por lo que no tiene elementos para determinar que los ajustes pudieran superponerse como lo señala la nota 7 del artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping. En consecuencia, consideró en el cálculo de los gastos de venta y administración, el gasto por concepto de flete.

**271.** Para gastos financieros, calculó la razón financiera considerando los gastos por intereses, ingresos por intereses de corto plazo y ganancias/pérdidas cambiarias, a los cuales dedujo las pérdidas por operaciones en moneda extranjera. Preciso que los gastos financieros están afectados por el crédito de la empresa matriz, por lo cual utilizó los estados financieros consolidados. Para sustentar las cifras, proporcionó los estados financieros consolidados de Hyundai para 2011 y el primer trimestre de 2012. La Secretaría revisó la información de gastos generales y observó que, dentro de los gastos de venta y administración, Hyundai incluyó partidas que no se deben considerar en el cálculo, tales como: ingresos de alquiler, ingresos en activos tangibles, cancelación de reservas por créditos incobrables y ganancias misceláneas. En el caso de los gastos financieros incluyó ingresos por dividendos. De conformidad con el artículo 46 fracciones II y IX del RLCE, la Secretaría excluyó las partidas mencionadas. Considera que el citado artículo establece que en los gastos generales se deberán considerar los de administración y ventas, los financieros y demás gastos no distribuibles de manera directa, incluyendo los concernientes a investigación y desarrollo y la depreciación de activos no destinados a la producción. Sin embargo, no se hace señalamiento alguno de que deberán ser netos de otros ingresos operativos, tal como lo hizo la exportadora en sus cálculos.

**272.** Con fundamento en el artículo 46 del RLCE, la Secretaría calculó el costo de producción por código de producto, considerando la metodología e información de Hyundai, con excepción de los gastos generales que se calcularon de acuerdo a las razones financieras que se determinaron en el punto anterior.

#### **Prueba de ventas por debajo de costos**

**273.** De conformidad con el artículo 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 internos y sus respectivos costos de producción. La Secretaría utilizó el precio ajustado por términos y condiciones de venta en la comparación con el costo total de producción.

**274.** Aplicó la prueba de ventas por debajo de costos para los 15 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, los costos mensuales y determinó si estas ventas se efectuaron en cantidades sustanciales, es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue mayor al 20% del volumen total de las ventas internas del código de producto en el periodo investigado del presente procedimiento;
- b. revisó que los precios permitieron la recuperación de los costos dentro de un plazo razonable que en este caso corresponde al periodo investigado, tal como lo dispone 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, y
- d. a partir de las ventas restantes, la Secretaría realizó la prueba de suficiencia que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

**275.** 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 Corea se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales. Tanto los códigos de producto idénticos como similares cumplen también con el requisito de suficiencia.

**276.** La Secretaría calculó el valor normal a partir del precio promedio ponderado de las transacciones que realizó Hyundai en Corea durante el periodo investigado. La ponderación se refiere a la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas de cada código idéntico y similar que se realizaron en ese mercado, de conformidad con los artículos 39 y 40 del RLCE.

**277.** La Secretaría ajustó el precio interno de acuerdo con la información que proporcionó la exportadora, como se señala en el punto 261 de esta Resolución.

#### **d. Margen de discriminación de precios**

**278.** Con base en los argumentos, metodología y pruebas descritos anteriormente y de conformidad con los artículos 2.1, 2.4.2, 6.8 del Acuerdo Antidumping, 30 y 64 de la LCE y 38 del RLCE, la Secretaría comparó el valor normal con el precio de exportación y determinó que las importaciones de lámina rolada en frío, originarias de Corea que ingresan 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, 9802.00.13 y 9802.00.19 de la TIGIE, provenientes de Hyundai, se realizaron con un margen de discriminación promedio ponderado de 6.45%. La ponderación se realizó a partir de la participación relativa de todos los márgenes individuales que se determinaron para cada código de producto en el volumen total exportado, tal como lo establece el artículo 39 del RLCE.

#### **3. Margen de discriminación de precios para otras empresas**

**279.** Con fundamento en los artículos 2.1, 6.8 y el Anexo II del Acuerdo Antidumping; 30, 54 y 64 fracción I de la LCE y 38 y 89 del RLCE, a las importaciones provenientes de las empresas exportadoras que no comparecieron al presente procedimiento, les corresponde el margen de discriminación de precios de 60.40%, que es el mayor encontrado para las productoras extranjeras que aportaron información suficiente para que se les calculara un margen individual de discriminación de precios, debido a que fue el que obtuvo la Secretaría con la mejor información disponible con base en los hechos de los que tuvo conocimiento, ya que no contó con información individual de estas empresas, como en el caso de Hyundai, para poder determinar que sus márgenes de discriminación de precios fueron inferiores, o mayores a éste, y tampoco puede imponer una cuota compensatoria que lo exceda, de conformidad con el artículo 9.3 del Acuerdo Antidumping.

#### **H. Análisis de daño y causalidad**

##### **1. Similitud de producto**

**280.** La Secretaría valoró la similitud entre el producto de fabricación nacional y el investigado conforme a lo establecido en el artículo 2.6 del Acuerdo Antidumping, que establece que la expresión producto similar significa un producto que sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate o, cuando no exista ese producto, otro producto que aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado, y el artículo 37 fracción II del RLCE, que señala que se entenderá por mercancías idénticas a los productos que sean iguales en todos sus aspectos al producto investigado y por mercancías similares a los productos que, aun cuando no sean iguales en todos los aspectos, tengan características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables con el producto investigado.

**281.** Ternium afirmó que la lámina rolada en frío de fabricación nacional es similar a la que es objeto de investigación, ya que cumple con especificaciones de las mismas normas internacionales y procesos productivos análogos según sus diagramas de fabricación, tienen características físicas y especificaciones técnicas semejantes, las empresas que importan también son clientes de la producción nacional y ambos productos se comercializan mediante los mismos canales de distribución.

**282.** La Secretaría en el punto 57 de la Resolución de Inicio determinó que existieron elementos suficientes para considerar de manera inicial que la lámina rolada en frío importada de Corea y la de fabricación nacional son productos similares.

**283.** Durante esta etapa de la investigación, POSCO y Posco MPPC manifestaron que hacen propios los argumentos que Posco México presente en la investigación. Por lo tanto, la referencia a esta última empresa en el apartado de daño de la presente Resolución considerará también a POSCO y Posco MPPC.

**284.** En esta etapa de la investigación Posco México cuestionó la determinación de la similitud del producto investigado. Manifestó que sus importaciones están integradas por acero laminado en frío crudo y acero laminado en frío terminado. De hecho, afirma que el acero laminado en frío crudo y el acero laminado en frío terminado son productos independientes que no compiten entre sí y que están diseñados para usos finales distintos.

**285.** También argumentó que hay 2 productos exportados y 2 productos nacionales y que deben examinarse por separado. Los productos similares: (1) acero laminado en crudo (lámina cruda o full hard) investigado y el de producción nacional y (2) acero laminado en frío calidad comercial (lámina rolada en frío terminada o recocida) investigado y el de producción nacional.

**286.** Por su parte, Ternium afirmó que Posco México pretende que el concepto de producto similar sólo puede incluir aquellos que resulten idénticos entre sí. De hecho afirma que el propósito fundamental de Posco México es lograr dividir en 2 productos la lámina rolada en frío importada, para luego aislar y eliminar del campo de la investigación un volumen de importaciones, a su decir, "cautivas", que son las que utiliza para su proceso de fabricación de chapa galvanizada. También afirmó que la jurisprudencia de la OMC ha resuelto argumentaciones de manera contraria a la propuesta por Posco México, al señalar que el párrafo 6 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping no establece una obligación de que cuando el producto considerado esté formado por distintas categorías de productos, todas ellas deben de ser individualmente similares entre sí o que deba existir un determinado grado de intercambiabilidad entre ellas.

**287.** Ternium afirma que la posición de Posco México llevaría al absurdo de exigir que una autoridad debiera abrir una investigación por cada código de producto que tenga una diferencia respecto de los que integran una misma familia de productos y cita el caso de tubería sin costura tipo tubing y casing que contiene aceros no tratados térmicamente y otros que sí, y el de transformadores eléctricos de potencia, investigaciones llevadas a cabo por las autoridades de los Estados Unidos y México respectivamente. Ternium cita otros ejemplos como la diferencia de los Estados Unidos en el caso de Madera blanda; el caso de Comunidades Europeas – medidas antidumping sobre el Salmón de Piscifactoría procedente de Noruega y la controversia de Corea-Determinado Papel.

**288.** De conformidad con la información disponible, la Secretaría considera que no existen 2 productos investigados como Posco México lo pretende, sino subtipos del mismo, como se explica a continuación.

**289.** De acuerdo con la definición que se establece en el artículo 2.6 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría debe investigar, dado que no existe producto idéntico, si el producto similar tiene características muy parecidas a las del producto investigado o como lo establece el artículo 37 fracción II del RLCE si el producto similar tiene características y composiciones semejantes, lo que le permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables con el producto investigado.

**290.** El Acuerdo Antidumping asevera que el producto similar debe tener características muy parecidas, mientras que el RLCE establece que debe tener características y composiciones semejantes. Al respecto, el proceso productivo de la mercancía investigada y la que se produce por la industria nacional pueden arrojar información sobre "características muy parecidas" y "características y composiciones semejantes".

**291.** En el punto 52 de la Resolución de Inicio y con la mejor información disponible, se establecieron las características y especificaciones de la lámina rolada en frío importada y nacional.

**292.** Sin embargo, Posco México afirma que aunque la lámina cruda y la lámina terminada se procesan inicialmente a partir de bobinas de laminado en caliente, la lámina cruda es un producto intermedio quebradizo que requiere mayor tratamiento térmico y se utiliza para producir acero galvanizado, en tanto que la lámina recocida es un producto terminado que se ha procesado y aplanado para brindar buenas propiedades de formación.

**293.** La Tabla 2 ilustra las diferencias que, a juicio de esta empresa, existen entre estos productos:

**Tabla 2. Lámina rolada en frío cruda vs. Lámina rolada en frío recocida**

Elemento de comparación	Lámina cruda (full hard) (producto importado de Corea)	Lámina recocida (CR) (producto de fabricación nacional)
Características	Producto poco dúctil (quebradizo) que requiere tratamiento térmico para recobrar ductilidad.	Producto dúctil gracias a un proceso de templado y aplanado.
Usos	Insumo para producir lámina galvanizada.	Insumo para fabricar autopartes, aparatos electrodomésticos y artículos para la industria de la construcción.

Canales de distribución	No se vende en el mercado comercial (lo autoconsumen los productores de lámina galvanizada).	Se vende en el mercado comercial como insumo para diversas industrias.
Sustituibilidad	Producto intermedio. Únicamente lo consume la industria siderúrgica, en particular los fabricantes de lámina galvanizada y otros productos laminados. No se vende en el mercado comercial.	Producto final. Lo consumen diversas industrias: automotriz y autopartes, eléctrica, electrónica, industria de la construcción, entre otras. Se vende en el mercado comercial.
Precio	Es un producto intermedio, por lo que no incluye el costo del recocido.	Su precio se determina por los usuarios finales e incluye el costo del recocido.

Fuente: Posco México.

**294.** Por su parte, Ternium argumentó que existe similitud entre lo importado por Posco México y lo producido por la rama de producción nacional, toda vez que Ternium y AHMSA venden en el mercado lámina rolada en frío, ya sea cruda o recocida destinada en ambos casos a usos automotrices y no automotrices.

**295.** Ternium argumentó que 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, siendo importante también apuntar que la primera no necesariamente requiere de un tratamiento térmico.

**296.** La Secretaría analizó los argumentos de las partes relativos al proceso productivo. El proceso 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. Posteriormente se produce la lámina rolada en frío tanto cruda como recocida. De hecho, las partes admiten 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.

**297.** En efecto, desde el punto de vista del proceso productivo tanto el producto investigado como el 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.

**298.** Por lo anterior, con la información disponible, la Secretaría concluye que si consideramos el proceso productivo, el producto importado sujeto a investigación tiene características físicas similares y utiliza los mismos insumos para su producción que el de producción nacional.

**299.** Posteriormente, la Secretaría debe determinar si cumplen las mismas funciones y son comercialmente intercambiables.

**300.** Posco México señala que la lámina cruda y la lámina terminada no son productos intercambiables. Argumentó que el acero laminado crudo es un producto intermedio que le fue suministrado exclusivamente por POSCO para producir acero galvanizado para uso automotriz primordialmente, mientras que el acero laminado en frío terminado o recocido fue importado principalmente para compañías automotrices mexicanas para otros usos.

**301.** Posco México también argumentó que el full hard se vende a los productores de acero para que elaboren productos de acero terminados, o se puede pintar o laminar antes de venderse como otro producto final, mientras que la lámina rolada en frío terminada se vende como producto final, y concluye que la lámina rolada en frío terminada se vende en forma directa a usuarios finales en México para dar servicio a la industria automotriz, de aparatos electrodomésticos y de la construcción.

**302.** Adicionalmente, argumentó que la lámina rolada en frío cruda, incluida la de fabricación nacional, no se comercializa en el mercado mexicano, pues Ternium autoconsume su producción y además le compra a AHMSA aproximadamente 5,000 toneladas métricas mensuales.

**303.** Ternium replicó que en contraste con lo que Posco México argumenta, existe un mercado de lámina cruda que AHMSA y Ternium atienden, en donde esta mercancía se utiliza para fabricar, además de lámina galvanizada, diversos productos, tales como rieles de portones eléctricos, partes para boilers, ejes de transmisión, luminarias, herramientas, refuerzos para partes internas automotrices, cuadros para bicicletas, tubo comercial, entre otros.

**304.** Ternium también argumentó que los productores nacionales ofrecen y venden lámina fría cruda a diversos clientes de México y anexa el catálogo comercial de AHMSA y el listado de clientes consumidores de lámina fría cruda producida por Ternium. A nivel internacional, también existe un mercado comercial de estos productos. Con lo anterior se demuestra que sí existe un mercado comercial para la lámina fría cruda.

**305.** La Secretaría considera que con las pruebas documentales que obran en el expediente administrativo, existen elementos para presumir que los productos incluidos dentro del producto investigado son comercialmente intercambiables con los de producción nacional.

**306.** Posco México manifestó que los canales de distribución son totalmente distintos. La lámina cruda no se vende en el mercado comercial a los usuarios finales, sino que se produce y consume exclusivamente por los fabricantes de acero (para elaborar productos río abajo). Por otro lado, el acero laminado en frío comercial es un producto terminado que compete en el mercado y se vende a los usuarios finales en los sectores automotriz, de la construcción y de los electrodomésticos.

**307.** Ternium argumentó que no se puede desvirtuar, como pretende Posco México, que la lámina fría cruda sea un producto comercial y presenta un anexo en donde se lista como producto de línea; tampoco se puede desvirtuar que la lámina fría cruda sea consumida en exclusiva por productores de acero galvanizado u otros terminados.

**308.** Posco México argumentó que un productor de acero galvanizado depende de la lámina cruda como materia prima y que los productores de acero galvanizado prefieren contar con el abastecimiento exclusivo de lámina cruda porque la producción es más eficiente cuando las características clave de los insumos son constantes y es importante cerciorarse de contar con una fuente de abastecimiento constante y confiable. Posco México no puede sustituir el suministro de full hard de POSCO con el de otras compañías. Sería ingenuo suponer que Ternium estará dispuesta a abastecer a Posco México con el full hard en las cantidades, a precios y calidad que tengan un sentido económico.

**309.** Por su parte, Ternium afirma que durante el periodo investigado efectuó reiterados intentos para colocar lámina rolada cruda con Posco México, confiada en tener ventajas sobre la importación, dada la calidad automotriz de su producto y las ventajas logísticas evidentes; sin embargo, dichos intentos fracasaron por razones que desconoce, pues a la fecha no ha recibido respuesta sobre su proveeduría y anexa la documentación probatoria.

**310.** Al respecto, Ternium proporcionó a la Secretaría elementos probatorios de su capacidad de suministro de lámina rolada fría; los intentos para vender a Posco México de forma continua y que no solamente utiliza su lámina fría cruda para consumo, sino que la vende en el mercado, por lo que tiene todas las posibilidades técnicas y económicas de surtir los volúmenes de lámina rolada fría a Posco México así como la lámina fría recocida que se enfoca a otros usos.

**311.** No obstante lo anterior, y con el fin de contar con mayores elementos de juicio sobre la lámina rolada en frío, cruda y recocida, tanto de Corea como de fabricación nacional, la Secretaría solicitó información a 12 empresas que consumen lámina rolada en frío en el mercado nacional sobre el tipo de lámina que adquieren, características, usos e intercambiabilidad de estas mercancías. 9 de esas empresas dieron respuesta.

**312.** La Secretaría observó que en el mercado nacional se comercializa la lámina rolada en frío cruda, tanto de Corea como de fabricación nacional: a. Ternium proporcionó un listado de más de 30 clientes a quienes comercializa la lámina rolada en frío cruda que fabrica, quienes la utilizan para usos automotrices y aplicaciones en otros sectores industriales; b. una empresa afirmó que adquiere lámina rolada en frío cruda de fabricación nacional, y c. AHMSA vende este tipo de lámina, así lo acredita el catálogo de sus productos.

**313.** La Secretaría también observó que la lámina rolada en frío de Corea y la de fabricación nacional cuentan con certificaciones de la industria automotriz. En efecto, 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.

**314.** Destaca que 2 empresas automotrices indicaron que consumen lámina rolada en frío, tanto de Corea como de fabricación nacional, que utilizan en diferentes aplicaciones dentro del vehículo.

**315.** A partir de los resultados descritos en los puntos del 280 al 314 de esta Resolución, existen suficientes elementos en el expediente administrativo que permiten considerar que la lámina rolada en frío importada de Corea y la de fabricación nacional son productos similares, pues tienen características físicas, especificaciones técnicas y composición semejantes, utilizan los mismos insumos y proceso productivo de fabricación, así como los mismos canales de distribución y atienden a los mismos mercados geográficos y consumidores, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables, de manera que pueden considerarse similares, en términos de lo dispuesto en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 fracción II del RLCE.

## 2. Importaciones temporales

**316.** En esta etapa de la investigación Posco México solicitó que las importaciones temporales, incluidas aquellas que se realicen mediante el mecanismo de Regla Octava, se excluyan de la investigación.

**317.** Para sustentar su petición, Posco México argumentó las siguientes razones: a. la Secretaría debió fundar y motivar por qué se aparta de la regla general contenida en el artículo 105 (sic) de la LA de que las importaciones temporales no pagan las cuotas compensatorias, y b. aun cuando fuese cierto que la legislación de la materia permite imponer cuotas compensatorias sobre importaciones temporales, éstas no son objeto de dumping, ya que no se introducen al mercado, como prevén los artículos VI del GATT y 2.1 del Acuerdo Antidumping. Concluye que al realizar importaciones temporales bajo Regla Octava u operar bajo un programa IMMEX, opera en un ámbito restringido y sin concurrencia al mercado nacional.

**318.** Con respecto a esta última razón, Posco México argumentó que adquiere de Corea lámina rolada en frío de POSCO, su empresa relacionada; esta mercancía la somete a un proceso industrial, por lo que no la comercializa en el mercado mexicano.

**319.** Agrega que el TFJFA ha determinado que cuando una mercancía se ha introducido bajo un régimen de importación no definitivo o de diferimiento de aranceles, no ha sido introducida al país en términos de la LA y de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

**320.** Pretende sustentar su dicho con 2 criterios del TFJFA, cuyos rubros son del tenor literal siguiente:

LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO. NO SE ACTUALIZA UNA ENAJENACIÓN EN TERRITORIO NACIONAL PARA EFECTOS DE DICHA LEY RESPECTO DE MERCANCÍAS QUE SE ENCUENTRAN BAJO EL RÉGIMEN DE DEPÓSITO FISCAL EN EL ALMACÉN GENERAL AUTORIZADO PARA ELLO.

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO. LA EMPRESA NACIONAL QUE EXTRAE LA MERCANCÍA DEL DEPÓSITO FISCAL PARA SU IMPORTACIÓN DEFINITIVA, NO SE ENCUENTRA OBLIGADA A RETENER EL IMPUESTO RELATIVO POR ENAJENACIÓN DE BIENES.

**321.** Adicionalmente, indicó que una determinación positiva de cuotas compensatorias a las importaciones temporales sería una señal inequívoca de que México no protege la inversión extranjera destinada a promover las manufacturas y actividad exportadora de México, ni otorga seguridad jurídica a los inversionistas extranjeros.

**322.** Por su parte, Ternium manifestó, en contraste con lo señalado por Posco México, que las importaciones temporales de lámina rolada en frío deben incluirse en la presente investigación, debido a que:

- a. se encuentran en el supuesto de la fracción I inciso b) del artículo 108 de la LA, por lo que las importaciones temporales deben pagar la cuota compensatoria, pues la lámina rolada en frío que importa Posco México retorna al extranjero como lámina galvanizada;
- b. las importaciones temporales de Posco México sí ingresan al mercado nacional. En efecto, tanto la exportadora POSCO como la propia Solicitante concurren al mercado mexicano nacional para colocar sus productos con los mismos clientes, entre los que se encuentra Posco México, la cual importó de Corea a precios desleales, lo que privó a la Solicitante de comercializar importantes volúmenes de lámina rolada en frío y, por tanto, la afectaron, y
- c. ninguna disposición en materia de inversión extranjera exonera al exportador y a su importador relacionado del cumplimiento de las normas en materia de dumping y de subvenciones.

**323.** La Secretaría no dispuso de elementos que le permitiera excluir en la presente investigación a las importaciones temporales de lámina rolada en frío. Entre las razones que llevaron a esta determinación se encuentran las que se indican en los puntos subsecuentes.

**324.** La Secretaría determina que no existe impedimento alguno para considerar a las importaciones temporales en una investigación antidumping, ya que la normatividad específica en materia de comercio exterior, tanto internacional como nacional (el Acuerdo Antidumping, la LCE y el RLCE) no prevén efectuar una distinción entre las importaciones por régimen aduanero para efectos de evaluar si existe o no una práctica desleal de comercio internacional o para efectos de aplicar cuotas compensatorias. En su lugar, existe una interpretación en el sentido de que, de llegarse a justificar, estas medidas se aplicarían sin distinción. Por ejemplo, el GATT considera en su artículo VI lo siguiente:

...el dumping, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza causar un daño importante a una rama de producción existente de una parte contratante ...

**325.** En el mismo sentido, el artículo 9.2 del Acuerdo Antidumping prevé expresamente no discriminar importaciones, cuando se trata del cobro de cuotas compensatorias sobre importaciones declaradas objeto de dumping y causantes de daño (salvo que se trate de compromisos de precios):

9.2 Cuando se haya establecido un derecho antidumping con respecto a un producto, ese derecho se percibirá en la cuantía apropiada en cada caso y sin discriminación sobre las importaciones de ese producto, cualquiera que sea su procedencia, declaradas objeto de dumping y causantes de daño, a excepción de las importaciones procedentes de fuentes de las que se hayan aceptado compromisos en materia de precios en virtud de lo establecido en el presente Acuerdo [...].

(Énfasis propio)

**326.** Por otra parte, si bien el artículo 104 fracción I de la LA establece que las importaciones temporales no pagarán las cuotas compensatorias, también lo es que este ordenamiento prevé que lo dispuesto en la misma fracción no será aplicable en los casos previstos en los artículos 105, 108 fracción III, 110 y 112 de la LA.

**327.** Adicionalmente, el Artículo Sexto Transitorio del Decreto del 31 de diciembre de 2000 que reformó diversas disposiciones de dicha ley, y en específico adicionó la fracción I del artículo 104, precisa que, en lo relativo al pago de las cuotas compensatorias, dicha disposición será aplicable a las mercancías que se introduzcan bajo el régimen de importación temporal, depósito fiscal y de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado, a partir del 1o. de enero de 2001, en los términos y condiciones que establezcan las resoluciones definitivas que se emitan como resultado de las investigaciones; de manera que, si se aplican las cuotas compensatorias a las importaciones temporales, es algo que debe establecerse en la Resolución correspondiente.

**328.** Como complemento a la LA, el 6 de julio de 2007 se publicó en el DOF el Acuerdo por el que la Secretaría de Economía emite Reglas y Criterios de Carácter General en materia de Comercio Exterior que en su artículo 2.5.2 confirmó que las cuotas compensatorias son aplicables a importaciones temporales, cuando así lo dispongan expresamente las resoluciones respectivas (el Acuerdo vigente publicado en el DOF el 31 de diciembre de 2012 mantiene esta disposición). Adicionalmente, el Artículo Decimocuarto Transitorio del Decreto IMMEX establece que serán aplicables las cuotas compensatorias a las mercancías que se introduzcan a territorio nacional a través del régimen de importación temporal, siempre que la Resolución correspondiente que se emita como resultado de una investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional así lo establezca expresamente.

**329.** Por otra parte, aun cuando las importaciones temporales de lámina rolada en frío que Posco México efectúa no se comercializan en el mercado mexicano como tales, la Secretaría encontró elementos para no excluirlas, por las siguientes razones:

- a. no es correcto el argumento de Posco México de que no puede calcularse un precio de exportación a México para sus importaciones temporales, pues no existe impedimento alguno para ello (y por tanto, determinar si se realizan o no en condiciones de dumping), como se señaló en el apartado de análisis de discriminación de precios. De hecho, conforme a lo establecido en los puntos del 158 al 176 de esta Resolución, la Secretaría calculó su precio de exportación;
- b. la Secretaría observó que 10 empresas realizaron importaciones de lámina rolada en frío de Corea, tanto temporales como definitivas, lo que permite presumir que concurren a los mismos mercados, y que la importación mediante el primero de los regímenes puede explicarse por los beneficios del mismo, o bien, por la diferencia de precios;
- c. al respecto, la información que obra en el expediente administrativo indica que durante el periodo analizado las importaciones temporales de Corea representaron prácticamente el 80% del volumen de ese origen (fundamentalmente a partir de 2009, año de inicio de operaciones de Posco México). Destaca el crecimiento que tuvieron las importaciones temporales, las cuales registraron una tasa media de crecimiento anual (TMCA) de 115%, en tanto que las definitivas sólo tuvieron una TMCA de 3%. Asimismo, registraron un precio promedio menor que las definitivas: 8% y 9% en 2007 y 2008, respectivamente, pero a partir de 2009, la diferencia de precios fluctuó entre 14 y 24%;

- d. la información que obra en el expediente indica que las importaciones temporales de lámina rolada en frío y el producto similar de fabricación nacional tienen los mismos usos, entre ellos, como insumo para producir lámina galvanizada, o bien, productos que se destinan para la industria automotriz u otros sectores industriales, y
- e. con base en lo que se indica en la literal anterior, las importaciones temporales de lámina rolada en frío representan pérdidas de ventas potenciales para la producción nacional, en la medida que la elección de importaciones temporales o producto de fabricación nacional depende fundamentalmente del precio. Como se señala más adelante, las importaciones de Corea, independientemente del régimen de importación, registraron niveles significativos de subvaloración. Destaca que al menos 2 clientes de la industria nacional realizaron importaciones temporales de Corea.

**330.** Adicionalmente, los criterios del TFJFA que cita Posco México en apoyo de su argumento referente a que las importaciones temporales no deben pagar cuotas compensatorias, no son aplicables al presente caso, ni sirven de apoyo a su argumento, ya que se refieren exclusivamente al régimen de Depósito Fiscal señalado en el artículo 90 literal C de la LA, en el cual, por su naturaleza, se tienen por no hechas las importaciones hasta que se extrae la mercancía del almacén general de depósito, de conformidad con el artículo 120 de la misma Ley.

**331.** Con base en los resultados anteriores, para efectos del análisis de daño a la rama de producción nacional y causalidad, la Secretaría determinó considerar a las importaciones totales, incluidas las temporales y las definitivas, de lámina rolada en frío que ingresan 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, así como las que se realizan al amparo de la Regla Octava, a través del capítulo 98 (Operaciones Especiales), por las fracciones arancelarias 9802.00.13 (Industria Siderúrgica) y 9802.00.19 (Industria automotriz), 9802.00.01 (industria eléctrica), 9802.00.02 (industria electrónica), 9802.00.03 (industria del mueble), 9802.00.07 (industria de bienes de capital) y 9802.00.15 (industria del transporte), todas de la TIGIE.

### **3. Rama de producción nacional y representatividad**

**332.** En la Resolución de Inicio la Secretaría determinó que Ternium es representativa de la rama de producción nacional, con una participación mayor al 50% de la producción total del producto similar durante el periodo analizado. AHMSA, empresa que apoya la investigación, constituye el resto de la producción nacional de lámina rolada en frío. Ninguna parte compareciente controvertió la conformación de la rama de producción nacional, ni la Secretaría tuvo conocimiento de algún otro productor en el mercado mexicano.

**333.** La Secretaría constató que el listado electrónico de pedimentos del Sistema de Información Comercial Mexicano (SICM) registró que AHMSA no efectuó importaciones por 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, aunque la Solicitante sí, tanto de Corea como de otros orígenes. Sin embargo, la Secretaría confirma que no existen elementos que indiquen que causaron daño a la producción nacional, o bien, distorsionaran los precios.

**334.** En efecto, Ternium importó lámina rolada en frío de Corea por las fracciones arancelarias investigadas en 2007, 2008 y 2009, fuera del periodo investigado, y representaron en éste el 10% de las importaciones totales de Corea de esos 3 años, pero menos del 1% del mercado nacional, y concurren a un precio promedio 25% mayor que el nacional.

**335.** Por lo que, la Secretaría confirma que Ternium es representativa de la rama de producción nacional. AHMSA, empresa que apoya la investigación, constituye el resto de la producción nacional de lámina rolada en frío. En consecuencia, 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 determina que la investigación está apoyada por productores nacionales del producto similar cuya producción conjunta satisface los requisitos que la legislación requiere.

### **4. Mercado internacional**

**336.** Para describir las principales características del mercado internacional, Ternium proporcionó datos sobre capacidad instalada, producción, consumo, exportaciones y precios de lámina rolada en frío en el mercado mundial para el periodo comprendido de 2008 a 2011, de la publicación Steel Sheet Quarterly Statistical Review de la consultora CRU International Limited (CRU). Con base en esta información, en los puntos 67 al 72 de la Resolución de Inicio se señaló lo siguiente:

- a. la capacidad instalada mundial para la producción de lámina rolada en frío alcanzó un volumen de 365 millones de toneladas métricas en 2011 y está distribuida de la siguiente forma: Asia (57.6%), Europa (18.1%), Norteamérica (13.8%) y otras regiones (10.5%). China, los Estados Unidos, Japón y Corea tienen las mayores capacidades instaladas, pues representaron el 31.9%, 11.6%, 9.8% y 5.8%, respectivamente, de la capacidad instalada mundial. México participó con el 1.1%. La CRU estima que entre 2012 y 2016 la capacidad instalada mundial crecerá 0.35% y seguirá concentrándose en las regiones de Asia, Europa y América del Norte;
- b. en el periodo comprendido de 2008 a 2011 se utilizó el 64% de la capacidad instalada mundial con lo que se produjo cerca de 870 millones de toneladas de lámina rolada en frío. La producción mundial de este producto aumentó 13% entre 2008 y 2011, al pasar de 214.2 a 242.2 millones de toneladas. Disminuyó 15.2% de 2008 a 2009 y creció 28.3% en 2010 y 4% en 2011. Se concentró en Asia, Europa y América del Norte, que produjeron el 54.7%, 19.5% y 13.7%, respectivamente. El mayor productor de lámina rolada en frío, entre 2008 y 2011, fue China (26.3%) seguido de los Estados Unidos (11.3%), Japón (11.2%) y Corea (8.3%). México participó con el 1.2%;
- c. el consumo mundial de esta mercancía creció 10.4% entre 2008 y 2011. Disminuyó 11% en 2009, creció 20% en 2010 y 3.4% en 2011. Se concentró en las principales regiones productoras: Asia, Norteamérica y Europa con 59.8%, 13.5% y 11.6%, respectivamente. China fue el mayor consumidor con el 34.6%, seguida por los Estados Unidos (10.6%), Japón (6.3%) y Corea (5.8%). En el mismo periodo México consumió el 2% del total mundial de lámina rolada en frío;
- d. el balance de producción menos consumo de lámina rolada en frío indica que en el periodo comprendido de 2008 a 2011 los países con un mayor excedente exportable son también China (105 millones de toneladas), Japón (75 millones de toneladas), los Estados Unidos (60 millones de toneladas) y Corea (51 millones de toneladas);
- e. estimaciones de la CRU prevén un crecimiento en la producción de 19% entre 2012 y 2016, mismo que seguirá concentrándose en Asia, Europa y Norteamérica. China, los Estados Unidos, Japón y Corea producirán el 30.7%, 11%, 9.7% y 7.2%, respectivamente. México producirá el 1.2%. La misma fuente estima que el consumo mundial aumentará 16% entre 2012 y 2016; se concentrará en Asia (62%), Norteamérica (13.1%) y Europa (10.2%). Sin embargo, se mantendrá el superávit en los principales países productores; China (209 millones de toneladas), Japón (99.2 millones de toneladas), los Estados Unidos (92.3 millones de toneladas) y Corea (68.6 millones de toneladas), y
- f. los precios de la lámina rolada en frío en el mercado internacional registraron una caída de aproximadamente 40% en 2009 de la que se recuperaron entre 2010 y 2011; sin embargo, en el primer semestre de 2012 vuelve a registrarse una tendencia negativa de aproximadamente 10%.

**337.** En esta etapa de la investigación, solamente la exportadora POSCO aportó información sobre lámina rolada en frío en el mercado internacional, de la publicación Thomson Reuters GFMS, la cual confirma los resultados descritos en el punto anterior de esta Resolución en cuanto al comportamiento de la producción y consumo en el mercado internacional. Adicionalmente, POSCO señaló como principales exportadores a Bélgica, China, Japón, Corea y Taiwán y como principales importadores a los Estados Unidos, Bélgica, Alemania, China e Indonesia.

**338.** POSCO también afirmó que las inversiones de China para la producción de lámina rolada en frío de grado automotriz están aumentando, de modo que este país se convertirá en uno de los principales exportadores a partir de 2013. Asimismo, esta exportadora indicó que el consumo de lámina rolada en frío ha sido impactado por el desarrollo de aceros de mayor fortaleza, por lo que actualmente existe un proceso de sustitución de lámina rolada en frío por productos de acero galvanizado inmersos en calor (Hot-dip Galvanized Steel Products o HDG), debido a su bajo precio y a su protección adicional en contra de la corrosión. POSCO añadió que en los últimos años también ha ocurrido una sustitución de lámina rolada en frío por lámina rolada en caliente de calibre delgado.

## **5. Mercado nacional**

**339.** El mercado nacional de lámina rolada en frío registró un comportamiento positivo durante el periodo comprendido de 2007 a marzo de 2012 a pesar de la crisis económica mundial de 2008 a 2009. El CNA medido como la producción nacional más importaciones menos exportaciones, aumentó 12% de 2007 a 2011. Disminuyó 3% en 2008 y 12% en 2009, creció 34% en 2010, disminuyó 2% en 2011, y en el primer trimestre de 2012 incrementó 10% con respecto al mismo periodo del año inmediato anterior.

**340.** Frente al crecimiento del CNA, la producción nacional de lámina rolada en frío observó un comportamiento adverso. En efecto, este indicador acumuló una caída de 15% de 2007 a 2011. Disminuyó 16% en 2008, se mantuvo prácticamente en el mismo nivel en 2009, creció 1% en 2010, disminuyó en el mismo porcentaje en 2011 y 6% en el primer trimestre de 2012, en relación con el mismo lapso de 2011. En el periodo de abril de 2011 a marzo de 2012 (periodo investigado) con respecto al periodo inmediato anterior similar se contrajo 7%.

**341.** La producción nacional orientada al mercado interno registró un comportamiento aún más adverso, pues se contrajo 17 puntos porcentuales entre 2007 y 2011. Disminuyó 10% en 2008, 12% en 2009, creció 13% en 2010, descendió 6% en 2011 y creció menos de 1% en el primer trimestre de 2012. En el periodo investigado este indicador disminuyó 10%.

**342.** Las exportaciones de lámina rolada en frío tuvieron una caída de 3 puntos porcentuales entre 2007 y 2011; disminuyeron 55% en 2008 en comparación con 2007, crecieron 181% en 2009, disminuyeron 52% en 2010 y crecieron 59% en 2011, pero decrecieron 44% en el primer trimestre de 2012. En el periodo investigado registraron un crecimiento de 20%.

**343.** En contraste con el comportamiento que la industria nacional registró, los oferentes de otros orígenes tuvieron un comportamiento positivo durante el periodo analizado. Las importaciones totales de lámina rolada en frío tuvieron un crecimiento de 73% de 2007 a 2011. Crecieron 12% en 2008 en comparación con 2007, disminuyeron en el mismo porcentaje en 2009, aumentaron 69% en 2010, 3% en 2011 y 20% en el primer trimestre de 2012. Durante el periodo investigado crecieron 5% en comparación con el mismo periodo del año anterior. En particular, las importaciones de Corea crecieron 634% entre 2007 y 2011, en tanto que las importaciones de otros orígenes sólo aumentaron 3% en el mismo periodo.

#### **6. Determinación sobre la existencia de daño y causalidad**

**344.** Con fundamento en los artículos 3 del Acuerdo Antidumping; 41 y 42 de la LCE y 64 y 68 del RLCE, la Secretaría analizó los argumentos y las pruebas que las partes comparecientes presentaron a fin de determinar si existen elementos suficientes de que las importaciones de lámina rolada en frío originarias de Corea en supuestas condiciones de dumping causaron daño a la rama de producción nacional de productos similares. Esta evaluación comprende un examen sobre:

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

**345.** Salvo indicación en contrario, el comportamiento de los indicadores económicos en un determinado año o periodo se analiza con respecto al inmediato anterior comparable. Asimismo, cuando la Secretaría se refiera a las importaciones investigadas, éstas serán únicamente las de Corea, sin considerar las que Ternium realizó.

**346.** El análisis de daño de los indicadores económicos y financieros abarca la información que Ternium y AHMSA proporcionaron, ya que, aun cuando la Solicitante por sí misma es representativa de la rama de producción nacional, la Secretaría contó con información de estas 2 productoras nacionales, que conforman la totalidad de la rama de producción nacional de lámina rolada en frío similar a la que es objeto de la investigación.

#### **a. Importaciones objeto de dumping**

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

**348.** Al inicio de la investigación Ternium indicó que por 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 únicamente ingresa lámina rolada en frío objeto de análisis. La Solicitante también indicó que empresas de diversas industrias, pero fundamentalmente de la siderúrgica, realizaron importaciones de este producto bajo el mecanismo de Regla Octava, por la fracción arancelaria 9208.00.13 de la TIGIE.

**349.** La Solicitante calculó los volúmenes y valores de importaciones de lámina rolada en frío con información que le proporcionó la CANACERO sobre las operaciones de importación 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 9208.00.13 de la TIGIE, conforme a la metodología descrita en los puntos 84 y 85 de la Resolución de Inicio.

**350.** La Secretaría valoró la razonabilidad de los cálculos de Ternium y los ajustó, conforme lo señalado en los puntos del 86 al 92 de la misma Resolución, ya que encontró que por la fracción arancelaria 7225.50.99 de la TIGIE también ingresaron otros productos, aunque en volúmenes sumamente bajos, por ejemplo, lámina de acero galvanizada o pintada, barras de acero, soleras de acero, vigas de acero, defensas metálicas, entre otros. La Secretaría también indicó que las partes comparecientes podrían aportar información al respecto en las siguiente etapa de la investigación.

**351.** En esta etapa de la investigación, ninguna de las partes comparecientes cuestionó el cálculo del volumen de importaciones de lámina rolada en frío, aunque, como se indicó anteriormente, la importadora Posco México solicitó que se excluyan las importaciones temporales. Al respecto, por las razones indicadas en los puntos del 323 al 330 de esta Resolución, la Secretaría no considera procedente la petición de esta empresa.

**352.** No obstante, como se indica en el punto 350 de esta Resolución, en la etapa previa de esta investigación la Secretaría encontró que por la fracción arancelaria 7225.50.99 de la TIGIE también ingresaron otros productos. Aunado a ello, la Solicitante señaló que empresas de las industrias automotriz, eléctrica, electrónica, del mueble, de bienes de capital y del transporte también realizan importaciones de lámina rolada en frío mediante el mecanismo de Regla Octava.

**353.** Por ello, la Secretaría se allegó de mayor información a fin de ajustar y determinar con mayor certeza los volúmenes que corresponderían al producto objeto de investigación. Para ello solicitó:

- a. a la Dirección General de Comercio Exterior (DGCE) de la Secretaría, el listado de operaciones de importación que se realizaron por las fracciones arancelarias 9802.00.19 (industria automotriz), 9802.00.01 (eléctrica), 9802.00.02 (electrónica), 9802.00.03 (del mueble), 9802.00.07 (bienes de capital) y 9802.00.15 (transporte) de la TIGIE; así como información sobre los permisos de Regla Octava que otorgó a diversas empresas para realizar importaciones de lámina rolada en frío durante el periodo analizado, así como los volúmenes que les fueron autorizados, por las fracciones listadas en la literal anterior;
- b. a 15 empresas importadoras, información sobre las importaciones (valores, volúmenes, descripción del producto) que realizaron durante el periodo analizado por las fracciones listadas en la primera literal, así como copia de pedimentos, con su correspondiente factura, que respaldara su respuesta, y
- c. a 6 empresas importadoras, información sobre sus operaciones de importación durante el periodo analizado por la fracción arancelaria 7225.50.99 de la TIGIE; estas empresas concentraron el 94% de las operaciones de importación en donde la Secretaría no identificó el producto en la etapa previa.

**354.** La información con la que contó la Secretaría sobre operaciones de importación por la fracción arancelaria 7225.50.99 de la TIGIE, que incluye aquéllas donde la descripción permite identificar el producto y la que las 6 empresas importadoras aportaron sobre sus importaciones por esta fracción es representativa, ya que cubre el 98% del total importado por la fracción arancelaria en cuestión.

**355.** La información sobre operaciones de importación por Regla Octava por las fracciones arancelarias 9208.00.13, 9802.00.19, 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.07 y 9802.00.15 de la TIGIE también es representativa, pues representa el 96% del total importado por estas fracciones; en el restante 4% de las operaciones no fue posible identificar el producto ni se contó con documentación. Lo anterior resulta de la siguiente información: a. las operaciones del listado de importaciones donde la descripción permite identificar el producto; b. la información que la DGCE proporcionó sobre los permisos de Regla Octava que otorgó a diversas empresas para realizar importaciones de lámina rolada en frío durante el periodo analizado, así como los volúmenes que les fueron autorizados y c. la información que las 15 empresas importadoras referidas proporcionaron sobre sus importaciones (valores, volúmenes, descripción del producto) por Regla Octava por las fracciones listadas.

**356.** La Secretaría calculó los valores y volúmenes de lámina rolada en frío a partir de la información de que dispuso. Procedió de la siguiente manera:

- a. consideró el total de importaciones realizadas durante el periodo analizado por las fracciones arancelarias 7209.16.01, 7209.17.01, 7209.18.01, 7225.50.02, 7225.50.03 y 7225.50.04 de la TIGIE como producto objeto de análisis, pues desde la etapa previa de la investigación constató que, de acuerdo con la descripción del producto importado en cada operación, por estas fracciones únicamente ingresó lámina rolada en frío;

- b. en el listado de operaciones de importación realizadas en el periodo analizado por la fracción arancelaria 7225.50.99 de la TIGIE, identificó aquéllas por las cuales se importaron productos distintos a lámina rolada en frío, y las excluyó del cálculo (alrededor del 1% del total importado), y
- c. en el listado de operaciones de importación efectuadas durante el periodo analizado por Regla Octava por las fracciones referidas identificó aquéllas en las cuales se importaron productos distintos a lámina rolada en frío, y las excluyó del cálculo (alrededor del 87% del total importado; pues la información disponible indica que sólo el restante 13% correspondió a lámina rolada en frío).

**357.** Los volúmenes que la Secretaría obtuvo de importaciones de lámina rolada en frío se ilustran en la Tabla 3. Destaca que estos resultados y su participación en el mercado mexicano no difieren significativamente de lo señalado en la Resolución de Inicio.

**Tabla 3. Importaciones de lámina rolada en frío**

**Fracciones arancelarias: 720916.01, 720917.01, 720918.01, 722550.02, 752550.03, 722550.04, 722550.99 de la TIGIE\* y Regla Octava\***

**(Toneladas)**

País	2007	2008	2009	2010	2011	P1	P2	2011 mar	2012 mar
Corea	76,511	123,975	215,492	411,651	491,433	404,683	516,009	92,202	116,779
Otros	519,782	543,385	374,207	583,999	537,681	613,779	557,920	131,748	151,988
<b>Total</b>	<b>596,294</b>	<b>667,360</b>	<b>589,700</b>	<b>995,651</b>	<b>1,029,113</b>	<b>1,018,462</b>	<b>1,073,929</b>	<b>223,951</b>	<b>268,766</b>

Fuente: SICM

\* Se eliminaron las mercancías distintas al producto investigado que ingresan por estas fracciones.

P1: abril 2010 a marzo 2011.

P2: abril 2011 a marzo 2012 (periodo investigado).

**358.** De acuerdo con esta información, las importaciones totales de lámina rolada en frío crecieron 73% de 2007 a 2011: aunque disminuyeron 12% en 2009 (año de la recesión económica), aumentaron 12% en 2008, 69% en 2010, 3% en 2011, 20% en el primer trimestre de 2012 y 5% durante el periodo investigado.

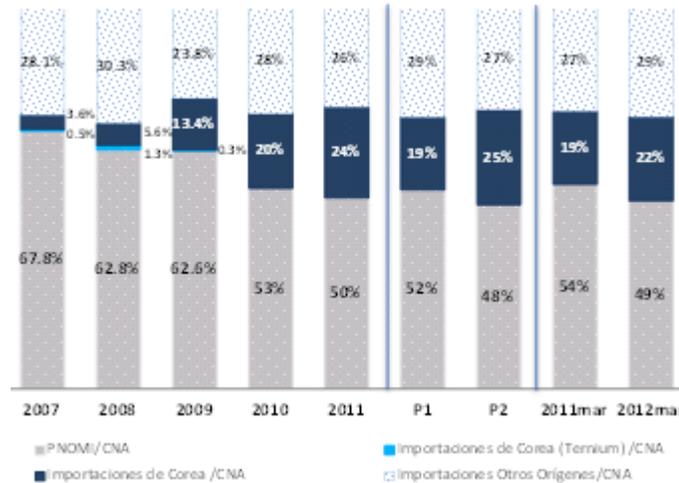
**359.** Las importaciones investigadas representaron el 35% de las importaciones totales de lámina rolada en frío durante el periodo analizado y registraron un comportamiento creciente: aumentaron 634% de 2007 a 2011 (50% en 2008, 110% en 2009, 95% en 2010, 19% en 2011), 27% en el primer trimestre de 2012 y 28% durante el periodo investigado.

**360.** En términos del CNA, las importaciones investigadas aumentaron 20 puntos porcentuales su participación de 2007 a 2011, cuando pasaron de 4 a 24% (4% en 2007, 6% en 2008, 13% en 2009, 20% en 2010, 24% en 2011), en el primer trimestre de 2012 alcanzaron el 22% (3 puntos más que en el mismo periodo de 2011). En el periodo investigado aumentaron su participación en 6 puntos con respecto al nivel de participación en el periodo inmediato anterior, al pasar de 19 a 25%.

**361.** Las importaciones de otros orígenes tuvieron un comportamiento menos dinámico que las investigadas: aunque crecieron 5% en 2008, 56% en 2010 y 15% en el primer trimestre de 2012, disminuyeron 31% en 2009, 8% en 2011 y 9% en el periodo investigado. Este comportamiento se reflejó en una pérdida de participación de mercado de 2 puntos porcentuales entre 2007 y 2011, pues su participación en el CNA pasó de 28 a 26%. En el primer trimestre de 2012 su participación aumentó poco más de un punto porcentual, al pasar de 27.2 a 28.6%, en el periodo investigado su participación disminuyó 2 puntos porcentuales, al pasar de 29 a 27%.

**362.** La producción nacional redujo su participación en el CNA 18 puntos porcentuales de 2007 a 2011, al pasar de 68 a 50% (63% tanto en 2008 como en 2009 y 53% en 2010). En el primer trimestre de 2012 la industria nacional perdió 4.4 puntos porcentuales de participación en el mercado, al pasar de 53.8 a 49.4%; en el periodo investigado perdió 4 puntos porcentuales de participación, al pasar de 52 a 48%.

**363.** En resumen, los resultados descritos en los puntos del 358 al 362 de esta Resolución confirman los resultados de la etapa previa en cuanto a la tendencia creciente que registraron las importaciones de lámina rolada en frío, originarias de Corea, entre 2007 y marzo de 2012, tanto en términos absolutos como relativos, que estuvo vinculada con una pérdida de mercado de la rama de producción nacional de lámina rolada en frío. (Véase Gráfica 1).

**Gráfica 1: Mercado nacional de lámina rolada en frío**

Fuente: SICM, Ternium y AHMSA.

P1: abril 2010 a marzo 2011

P2: abril 2011 a marzo 2012 (periodo investigado)

### b. Efecto sobre los precios

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

**365.** En la etapa previa, Ternium y AHMSA afirmaron que durante el periodo analizado las importaciones de lámina rolada en frío de Corea concurren a precios significativamente menores que los precios nacionales y de importaciones de otros orígenes. Ternium indicó que los precios del producto coreano tuvieron niveles de subvaloración de hasta 16.3% con respecto a los precios nacionales (17% según AHMSA) y un margen de discriminación de precios estimado de 49%.

**366.** A partir de la información disponible, la Secretaría en el inicio de la investigación encontró indicios suficientes para presumir que las importaciones de Corea se efectuaron con niveles significativos de subvaloración con respecto a los precios nacionales y a otras fuentes de abastecimiento, lo cual estuvo asociado a las prácticas de dumping, cuyos indicios quedaron establecidos en el punto 48 de la Resolución de Inicio, a un elevado crecimiento en el volumen de importación y a una participación creciente de éstas en el mercado nacional.

**367.** En esta etapa de la investigación, la Secretaría calculó el precio promedio de las importaciones investigadas y de otros países durante el periodo analizado. Para tal efecto, consideró las cifras de valor y volumen de las importaciones reportadas por el SICM, ajustadas conforme lo descrito en los puntos del 353 al 357 de esta Resolución y se agregó el arancel correspondiente, gastos de agente aduanal y DTA.

**368.** El precio promedio de las importaciones de otros países creció 7% en 2008, disminuyó 6% en 2009 y 7% en 2010, aumentó 8% en 2011 y 8% en el primer trimestre de 2012 con respecto al mismo periodo del año anterior. En el periodo investigado creció 9% en relación con el periodo comparable inmediato anterior, mientras que de 2007 a 2011 acumuló un crecimiento de 1%.

**369.** Por su parte, el precio promedio de las importaciones de lámina rolada en frío originarias de Corea aumentó 23% en 2008, disminuyó 34% en 2009, creció 12% en 2010 y 11% en 2011, de tal modo que entre 2007 y 2011, prácticamente se mantuvieron sin cambio. En el primer trimestre de 2012 crecieron 11% y en el periodo investigado 10%.

**370.** Por lo que se refiere al precio nacional, éste observó el siguiente comportamiento: creció 41% en 2008, disminuyó 33% en 2009, aumentó 23% en 2010 y 14% en 2011, de forma que acumuló un incremento de 33% de 2007 a 2011. En el primer trimestre de 2012 registró prácticamente el mismo nivel del periodo inmediato anterior, en tanto que en el periodo investigado observó un crecimiento de 9%.

**371.** Como se indicó anteriormente, Posco México manifestó que existen 2 tipos de lámina rolada en frío, la cruda y la recocida. Argumentó que la primera tiene un menor precio, ya que no incluye el costo del proceso de recocido, lo cual sustentó con información de sus importaciones de estas láminas en 2011.

**372.** Con base en ello, Posco México solicitó que se realice una comparación razonable y válida de precios y del cálculo del margen de subvaloración, a partir de lámina rolada en frío cruda de Corea con su similar de fabricación nacional, del mismo modo con la lámina rolada en frío recocida. Esta empresa afirmó que al proceder de esta forma, los resultados indican que las importaciones de Corea no registran márgenes de subvaloración con respecto al producto de fabricación nacional, pues el precio promedio ponderado de las exportaciones de lámina recocida que realizó la exportadora POSCO al mercado mexicano, puesto en puerto, fue mayor al de la lámina rolada en frío recocida de Ternium.

**373.** Al respecto, Ternium argumentó que la autoridad investigadora debe analizar los precios conforme a su práctica habitual, es decir, comparar el precio promedio ponderado de las importaciones objeto de investigación, lámina rolada en frío cruda y recocida, con el precio promedio ponderado del producto similar nacional, el cual también comprende ambos tipos.

**374.** Aunado a ello, la Solicitante manifestó que, en contraste con la afirmación de Posco México, la diferencia en precios entre la lámina rolada en frío cruda y la recocida resulta menor a 5%. Lo sustentó con información sobre sus precios de venta de ambos tipos de lámina durante el periodo analizado.

**375.** Con respecto a este argumento, la información que obra en el expediente administrativo no permite confirmar de forma fehaciente que exista una diferencia significativa entre los precios de la lámina cruda y la recocida, pues aunque la información de las exportaciones de POSCO indica el diferencial significativo entre precios de estos productos, también lo es que la información que Ternium proporcionó al respecto indica que la diferencia de precios fue menor a 4%.

**376.** Para analizar la existencia de subvaloración, la Secretaría comparó el precio promedio de las importaciones investigadas, calculado conforme se indica en el punto 367 de la presente Resolución, con el precio FOB (libre a bordo) planta del producto similar de fabricación nacional. Asimismo, a partir de la información disponible también realizó este examen a partir de comparar precios de importaciones de cada tipo de lámina con los precios de los productos de fabricación nacional.

**377.** Los resultados confirman que a partir de 2009 (cuando los precios decrecieron por la recesión económica mundial), si bien el precio de las importaciones en condiciones de dumping creció, registró márgenes de subvaloración con respecto al precio nacional y a los de las importaciones de otros orígenes, con los siguientes niveles de subvaloración: 1% en 2009, 10% en 2010, 12% en 2011, 6% en el primer trimestre de 2012 y 10% en el periodo investigado. En relación con las importaciones de otros países, registraron niveles de subvaloración aún mayores: 34%, 21%, 20%, 18% y 20% en los mismos periodos. (Ver Tabla 4).

**Tabla 4. Margen de subvaloración del producto originario de Corea con respecto al precio nacional y de las importaciones de otros orígenes.**

Precios	Subvaloración (Corea)				
	2009	2010	2011	2012 mar	Abril <sup>2011</sup> -marzo <sup>2012</sup>
Nacional	-1	-10	-12	-6	-10
Otros países	-34	-21	-20	-18	-20

Fuente: SICM, Ternium y AHMSA.

**378.** Con el fin de atender la petición de Posco México, la Secretaría evaluó la posible subvaloración de los precios del producto investigado con respecto al nacional a partir de considerar lámina rolada en frío cruda de Corea con su similar de fabricación nacional, del mismo modo con la recocida. Para ello, la Secretaría consideró los precios que Posco México y Posco MPPC proporcionaron de importaciones que efectuaron durante el periodo investigado de lámina rolada en frío cruda y recocida, respectivamente, y los comparó con los precios correspondientes de los productos fabricados por Ternium.

**379.** La Secretaría observó que en el periodo investigado el precio promedio de la lámina rolada en frío cruda de Corea fue 14% menor que el precio del mismo tipo de lámina de la Solicitante. En el caso del precio de la lámina rolada en frío recocida del país investigado, fue 11% menor que el precio del mismo tipo de lámina de la Solicitante. Estos resultados confirman que el precio de las importaciones en presuntas condiciones de dumping registró márgenes de subvaloración con respecto al precio nacional.

**380.** En la etapa previa de la investigación, Ternium argumentó que el precio de las importaciones investigadas también propició una contención de los precios nacionales. Argumentó que para no perder mercado no aumentó sus precios a niveles cercanos a los de las importaciones de otros orígenes (en niveles de competencia leal). Estimó que en ausencia de importaciones desleales su precio en el periodo investigado hubiese sido al menos 8% mayor que el realmente registrado.

**381.** De la información que obra en el expediente, se confirma la existencia de elementos de la contención de precios que Ternium argumenta. En el periodo analizado los precios nacionales fueron menores que los de las importaciones de otros orígenes (en porcentajes que fluctuaron entre 4% y 32%), en el mismo periodo el costo de operación unitario creció 34% (+26% en 2008, -19% en 2009, +15% tanto en 2010 como en 2011, y +2% en el primer trimestre de 2012) en tanto que el precio nacional 33% (+41% en 2008, -33% en 2009, +23% en 2010, +14% en 2011 y no crece en el primer trimestre de 2012), ambos en dólares.

**382.** Conforme a los resultados que se describen en los puntos 225 y 278 de esta Resolución, las importaciones de lámina rolada en frío se efectuaron con márgenes de discriminación de precios en niveles superiores al considerado de minimis. De ello se deduce que los bajos precios de las mercancías investigadas y, en consecuencia, los márgenes de subvaloración que registraron, se explican por las condiciones de dumping en que incurrieron.

**383.** A su vez, el bajo nivel de precios de las importaciones investigadas con respecto a los precios nacionales, y también con respecto a otras fuentes de abastecimiento, explica los volúmenes crecientes de dichas mercancías y su mayor participación en el mercado nacional. Como se explica en el siguiente apartado, el efecto combinado del desempeño en las ventas internas y los costos nacionales propició una significativa tendencia a la baja en las utilidades del producto similar al investigado a lo largo del periodo analizado.

#### **c. Efectos reales sobre la rama de producción nacional**

**384.** De conformidad con lo dispuesto por los artículos 3.4 y 3.5 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 del RLCE, la Secretaría evaluó los efectos reales de las importaciones investigadas sobre la rama de producción nacional del producto similar al investigado.

**385.** Ternium manifestó que el incremento de las importaciones en condiciones de dumping ha tenido efectos negativos sobre la industria nacional, entre ellos, una caída en ventas, producción, utilización de la capacidad instalada y utilidad de operación.

**386.** En la etapa previa de la investigación la Secretaría encontró indicios de que las importaciones investigadas registraron un importante crecimiento y niveles de subvaloración durante el periodo analizado, y causaron daño a la rama de producción nacional de lámina rolada en frío. Así lo confirmó el comportamiento negativo que tuvieron los indicadores relevantes de la industria nacional de lámina rolada en frío similar a la investigada, incluidos producción, participación de mercado, ventas al mercado interno, inventarios, productividad, utilización de la capacidad instalada y utilidades de operación.

**387.** En esta etapa de la investigación, Posco México señaló que las importaciones de lámina rolada en frío originarias de Corea no causaron daño a la industria nacional. Argumentó que: a. la industria nacional fabrica los volúmenes suficientes de lámina rolada en frío cruda para abastecer la demanda nacional, en particular de los sectores que la utilizan para producir lámina galvanizada; b. la lámina que importa de Corea no compite con la de fabricación nacional, y c. los indicadores de la Solicitante no muestran daño al considerar el periodo de 2009 a 2011.

#### **i. Abasto insuficiente de lámina rolada en frío cruda**

**388.** Posco México argumentó que no hay proveedores nacionales que le puedan suministrar de forma continua los volúmenes de lámina rolada en frío cruda que requiere. Lo sustenta el hecho de que Ternium consume el total de la lámina cruda que produce para fabricar lámina galvanizada y, además, compra 5,000 toneladas métricas por mes de lámina cruda a AHMSA.

**389.** La Solicitante replicó que existe suficiente oferta nacional disponible para atender la demanda nacional, incluida la que Posco México requiere, pues cuenta con capacidad ociosa y los volúmenes que exporta podría reorientarlos al mercado interno; además, existe la capacidad de AHMSA. Ternium afirmó que podría suministrarle a Posco México lámina rolada en frío sin desatender al resto de sus clientes nacionales. Para sustentar sus afirmaciones proporcionó copia de 2 propuestas que ha realizado a dicha empresa de abastecerla, pero no ha recibido respuesta.

**390.** De acuerdo con la información que obra en el expediente administrativo, la Secretaría no encontró evidencia fáctica de que la producción nacional no pudiese haber abastecido los requerimientos de Posco México. En efecto, las cifras disponibles indican que durante el periodo analizado la rama de producción nacional contó con una capacidad instalada que representa prácticamente el doble del tamaño del mercado nacional. Destaca que la capacidad libremente disponible representó poco más del CNA y cerca de 3 veces el volumen de lámina rolada en frío que Posco México señaló que requiere.

**391.** La Secretaría tampoco encontró elementos que indiquen que en el futuro la industria nacional podría enfrentar problemas de capacidad para atender la demanda nacional. Al respecto, como se describe más adelante, la Solicitante cuenta con una nueva planta (Pesquería) con capacidad para producir 1.5 millones de toneladas de laminado en frío, lo que no indica que la Solicitante realizará importaciones de este producto en el futuro, como Posco México lo afirma.

#### **ii. La lámina que Posco México importa de Corea no compete con la de fabricación nacional.**

**392.** Posco México argumentó que las importaciones que efectuó de Corea de lámina rolada en frío cruda o recocida, no pudieron causar daño a la producción nacional, por las siguientes razones:

- a. sus importaciones de lámina rolada en frío cumplen con certificaciones de la industria automotriz y son para consumo exclusivo (para fabricar lámina galvanizada), por lo que no se comercializan en el mercado nacional;
- b. existen precedentes en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en donde las importaciones exclusivas o cautivas se excluyeron del análisis debido a que la industria nacional no podría satisfacer las necesidades del importador en cuanto a cantidad, capacidad de abastecimiento en el largo plazo y especificaciones de producto. Al respecto, indicó la determinación de la USITC en la investigación antisubvenciones en contra de las importaciones de acero laminado en caliente originarias de Corea, y
- c. sus importaciones de lámina recocida sólo abastecen a una pequeña parte del mercado (abastecieron sólo al 12% del sector automotriz) y tampoco compiten con el producto nacional, ya que cumplen con certificaciones de la industria automotriz; en contraste, los productores mexicanos prácticamente carecen de ellas.

**393.** La empresa Posco México consideró que, a su juicio, la Secretaría violaría las disposiciones del Acuerdo Antidumping al fundamentar una determinación de daño con base en una quinta parte del total de las importaciones (lámina recocida), pues el resto no compiten con la producción nacional (lámina cruda).

**394.** Ternium reiteró que las importaciones de Corea causaron daño a la producción nacional. Lo sustentó en los términos señalados en el apartado de similitud de producto de esta Resolución, los cuales se resumen a continuación: a. la lámina rolada en frío cruda, tanto de Corea como de fabricación nacional se comercializa en el mercado mexicano; b. las importaciones que Posco México señala como consumo exclusivo se realizaron en condiciones de dumping, y no por razones de especificaciones técnicas o falta de abasto; c. el precedente de la autoridad estadounidense no aplica, ya que la legislación y la práctica nacional, así como la internacional no otorga tratamiento diferenciado a las importaciones, y d. las importaciones de lámina rolada en frío recocida compiten con la de fabricación nacional, pues atienden, además del automotriz, a sectores de procesadores de acero, fabricantes de productos electrodomésticos y a otros usuarios finales.

**395.** Con respecto al precedente que Posco México refiere sobre importaciones exclusivas o cautivas, la Secretaría considera que las determinaciones de dicha investigación, en cuanto a la exclusión de dichas importaciones del análisis, corresponden a las particularidades propias de la misma y, por tanto, no podrían de modo alguno, ser vinculantes para la investigación que nos ocupa.

**396.** La Secretaría precisa que nada impide que Posco México adquiera de POSCO, su empresa relacionada, la lámina rolada en frío cruda. Sin embargo, como se señala en el punto 225 de esta Resolución, las importaciones provenientes de esta empresa se efectuaron con márgenes de discriminación de precios de 60.40%, lo cual indicaría que el consumo cautivo obedece a dicha práctica y no a factores de calidad, o bien, porque no se comercialice ese tipo de lámina en el mercado nacional.

#### **iii. Los indicadores de Ternium no reflejan daño**

**397.** Posco México manifestó que los indicadores económicos de la Solicitante no muestran daño si se considera el periodo de 3 años más reciente (2009 a 2011), pues aunque su utilidad operativa mostró un deterioro, la producción, ventas y precios tuvieron un comportamiento creciente. Por lo tanto, los indicadores económicos y financieros de la parte principal de la producción nacional registraron un comportamiento positivo, de modo que no se acredita un daño a una proporción importante de la producción nacional en el sentido de los artículos 40 de la LCE, 63 del RLCE y 3.4 del Acuerdo Antidumping.

**398.** La Secretaría considera que Posco México realiza una interpretación incorrecta de lo que establecen los artículos 40 de la LCE, 63 del RLCE y el 3.4 del Acuerdo Antidumping sobre la determinación de daño causado a una rama de producción nacional. Dichos ordenamientos disponen que la determinación de daño se realiza sobre la rama de producción nacional, entendida ésta como el conjunto de los productores nacionales, y sólo en el caso de que la información de ellos no esté disponible la determinación debe realizarse sobre aquéllos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total. En el caso que nos ocupa, la Secretaría dispuso de información de todos los productores nacionales de lámina rolada en frío. Aunado a ello, en los puntos del 69 al 78 de esta Resolución, la Secretaría fundó y motivó el periodo analizado utilizado.

#### **iv. Efecto de las importaciones investigadas sobre la rama de producción nacional**

**399.** Para evaluar los efectos reales y potenciales de las importaciones investigadas sobre la rama de producción nacional, al igual que en el inicio de la investigación, la Secretaría consideró datos que corresponden a lámina rolada en frío de las empresas Ternium y AHMSA, que conforman la rama de producción nacional, salvo para aquellos factores que por razones contables no es factible identificar con el mismo nivel de especificidad (flujo de caja, capacidad de reunir capital o rendimiento sobre la inversión). De conformidad con el artículo 3.6 del Acuerdo Antidumping, para estas últimas variables se analizaron los estados financieros dictaminados de dichas empresas, así como el balance general y estados de resultados preliminares del trimestre de enero a marzo de 2011 y de 2012.

**400.** La información disponible confirma que el mercado nacional mantuvo un comportamiento creciente durante el periodo analizado, aunque disminuyó 15% de 2007 a 2009 (como consecuencia de la recesión económica) y 2% en 2011, creció 34% en 2010, de forma que acumuló un incremento de 12% entre 2007 y 2011. En el primer trimestre de 2012 el mercado nacional creció 10%, aunque disminuyó 3% al considerar el periodo investigado. Frente a este comportamiento del mercado:

- a.** las importaciones investigadas aumentaron su participación en el CNA en 14 puntos porcentuales entre 2007 y 2010, y 4 puntos adicionales en 2011. En el primer trimestre de 2012 incrementaron su participación en 3 puntos respecto al mismo periodo de 2011; en el investigado incrementaron su participación en 6 puntos porcentuales;
- b.** por su parte, las importaciones de otros orígenes registraron una pérdida de 4 puntos porcentuales de 2007 a 2009, que se incrementó prácticamente en el mismo número de puntos en 2010, y se redujo 2 puntos en 2011 (una pérdida acumulada 2 puntos entre 2007 y 2011). En el periodo investigado su participación se redujo en 2 puntos porcentuales, aunque en el primer trimestre de 2012 se incrementó en un punto porcentual, y
- c.** la producción nacional disminuyó su participación en el mercado interno en 5 puntos porcentuales de 2007 a 2009, cuando pasó de 68 a 63%, 10 puntos porcentuales adicionales en 2010 y 2 puntos en 2011, así como 4 puntos porcentuales en el periodo investigado; en este mismo número de puntos incrementaron su participación en el primer trimestre de 2012.

**401.** Estos resultados confirman que la pérdida de mercado que la industria nacional registró, que se acentuó entre 2010 y el primer trimestre de 2012, está vinculada con el incremento de las importaciones investigadas, las cuales fueron las que se beneficiaron en mayor medida del crecimiento del mercado nacional.

**402.** En consecuencia, las ventas al mercado interno tuvieron un comportamiento negativo, ya que disminuyeron 12% tanto en 2008 como en 2009, aumentaron en el mismo porcentaje en 2010 y disminuyeron 7% en 2011, de forma que acumularon una caída de 19% de 2007 a 2011. Durante el periodo investigado disminuyeron 11% y 13% en el primer trimestre de 2012.

**403.** La Secretaría confirmó que la caída de las ventas está asociada a la sustitución de producto nacional por mercancía investigada. En efecto, de acuerdo con el listado de operaciones de importación del SICM, las importaciones de 14 clientes de la Solicitante crecieron 268% de 2007 a 2011 y 5% en el periodo investigado, en tanto que sus compras a Ternium se redujeron 6% entre 2007 y 2011, y crecieron únicamente 3% durante el periodo investigado.

**404.** Por su parte, las exportaciones de la rama de producción nacional disminuyeron 55% en 2008, crecieron 181% en 2009, disminuyeron 52% en 2010 y aumentaron 59% en 2011, de modo que acumularon una caída de 3% de 2007 a 2011. En el periodo investigado crecieron 20%, aunque disminuyeron 44% al considerar el primer trimestre de 2012 con respecto al mismo periodo del año inmediato anterior; sin embargo, las exportaciones representaron en promedio sólo el 12% de la producción durante el periodo analizado, lo que refleja que la industria nacional depende fundamentalmente del mercado interno, donde compite con las importaciones en condiciones de dumping.

**405.** El desempeño de las ventas al mercado interno se reflejó en el comportamiento de la producción nacional: disminuyó 16% en 2008 y aunque prácticamente se mantuvo en el mismo nivel en 2009, aumentó 1% en 2010 y decreció en el mismo porcentaje en 2011 (una caída de 15% entre 2007 y 2011). En el periodo investigado disminuyó 7% y 6% en el primer trimestre de 2012.

**406.** El comportamiento de las ventas internas también se reflejó en el desempeño de los inventarios, los cuales aumentaron 34% entre 2007 y 2011: crecieron 12% de 2007 a 2009, 26% en 2010 y disminuyeron 5% en 2011. En el periodo investigado crecieron 1% y 15% en el primer trimestre de 2012.

**407.** El comportamiento de la producción nacional propició una reducción de 5 puntos porcentuales de la utilización de la capacidad instalada de 2007 a 2009, al pasar de 43 a 38%, en 2010 registró una pérdida de 3 puntos adicionales, y en 2011 mantuvo el mismo nivel de utilización que el año anterior. En el periodo investigado la utilización de la capacidad se redujo 2 puntos con respecto al mismo periodo anterior comparable, al pasar de 35 a 33%. Durante el primer trimestre de 2012 este indicador cayó 4 puntos porcentuales (de 34 a 30%).

**408.** El empleo promedio registró una tendencia creciente a lo largo del periodo analizado: creció 7% en 2008, 11% en 2009, 5% en 2010, 4% en 2011 y 3% durante el periodo investigado. En el periodo de enero a marzo de 2012 se mantuvo prácticamente en el mismo nivel con respecto al mismo trimestre del año inmediato anterior. Por su parte, la masa salarial, aunque disminuyó 11% de 2007 a 2009, aumentó 37% en 2010, 9% en 2011, 4% en el periodo investigado y 2% en el primer trimestre de 2012.

**409.** La productividad, medida como el cociente de la producción y el nivel de empleo, se redujo en 28% de 2007 a 2009, 3% en 2010 y 4% en 2011, de modo que acumuló una caída de 34% de 2007 a 2011. Durante el periodo investigado este indicador tuvo una caída de 10% y en el primer trimestre de 2012 cayó 6%. Ello se explica por el desempeño de la producción y del empleo, pues el primer indicador decrece, en tanto que el segundo creció a lo largo del periodo analizado.

**410.** El comportamiento de los volúmenes de ventas internas y los precios de la rama de producción nacional se reflejó a su vez en el desempeño de sus ingresos, los cuales acumularon sólo un aumento de 4% de 2007 a 2011: aumentaron 13.5% en 2008, disminuyeron 24% en 2009, se incrementaron 14% en 2010 y 6% en 2011. Sin embargo, registraron una caída de 2% en el periodo investigado.

**411.** Los costos de operación totales (costos de venta y gastos de operación) incrementaron 2% en 2008, disminuyeron 5% en 2009, aumentaron 4% en 2010 y 9% en 2011, de forma que acumularon un incremento de 9% entre 2007 y 2011. En el periodo investigado crecieron menos de un punto porcentual.

**412.** El comportamiento de los ingresos y los costos de operación se tradujo en el siguiente comportamiento de las utilidades operativas: se incrementaron 134% en 2008, disminuyeron 111% en 2009, aumentaron 401% en 2010 y decrecieron 30% en 2011, de forma que acumularon una caída de 45% entre 2007 y 2011, debido al incremento de los ingresos en menor proporción que los costos de operación (+4% contra +9%). En el periodo investigado, las utilidades de operación decrecieron 32%.

**413.** El margen de operación aumentó 9 puntos porcentuales en 2008, disminuyó 20 puntos en 2009, creció 9 puntos en 2010, y decreció 2 puntos en 2011 (-4 puntos entre 2007 y 2011). En el periodo investigado este indicador disminuyó 2 puntos porcentuales.

**414.** La contribución del producto similar al investigado al rendimiento sobre la inversión fue positiva entre 2007 y 2011: 0.8% en 2007, 1.5% en 2008, -0.2% en 2009, 0.6% en 2010 y 0.4% en 2011. El rendimiento sobre la inversión de la rama de producción nacional calculado a nivel operativo también fue positivo, ya que en los mismos años fue de 6%, 7%, 2%, 4% y 6%, respectivamente.

**415.** Por su parte, el flujo de caja aumentó 32% entre 2007 y 2011 (+79% en 2008, -93% en 2009, -183% en 2010 y +1,450% en 2011). Por lo que se refiere a la capacidad de reunir capital, la razón de circulante (cociente de activos y pasivos circulantes) registró los siguientes niveles: 1 en 2007, 0.5 en 2008, 0.45 en 2009, 0.6 en 2010, 0.46 en 2011 y 0.44 en el primer trimestre de 2012; en los mismos periodos, la prueba del ácido (cociente de activo circulante menos inventario, y pasivo circulante) fue de: 0.69, 0.28, 0.23, 0.26, 0.2 y 0.19, respectivamente.

**416.** Por lo que se refiere al apalancamiento, las razones de deuda registraron los siguientes niveles de resultados: a. Pasivo total/capital contable pasó de 136% en 2007 a 251% en 2011 (399% en 2008, 308% en 2009 y 271% en 2010) y en el primer trimestre de 2012 alcanzó 223%, y b. Pasivo total/activo total pasó de 58 a 72% entre 2007 y 2011 y alcanzó 69% en el periodo comprendido de enero a marzo de 2012.

**417.** En razón de lo anterior, se observó un deterioro en la capacidad de reunir capital, pues, salvo por el nivel de deuda o razón de pasivo total a activo total, la solvencia, liquidez y apalancamiento no registraron niveles aceptables.

**418.** Con base en los resultados descritos en los puntos del 399 al 417 de esta Resolución, la Secretaría determinó de manera preliminar que el incremento de las importaciones en condiciones de dumping y los precios a que concurren al mercado nacional causaron daño a la rama de producción nacional de lámina rolada en frío. Esto se desprende del comportamiento negativo que tuvieron los indicadores relevantes de la industria nacional de lámina rolada en frío durante el periodo analizado, que se acentuó a partir de 2011, incluidos producción, participación de mercado, ventas al mercado interno, inventarios, productividad, utilización de la capacidad instalada y utilidades de operación.

#### **d. Otros factores de daño**

**419.** Con fundamento en los artículos 3.5 del Acuerdo Antidumping y 69 del RLCE, la Secretaría analizó los factores de que tuvo conocimiento, distintos a las importaciones en condiciones de dumping, que al mismo tiempo perjudiquen a la rama de producción nacional de lámina rolada en frío.

**420.** En esta etapa de la investigación, Ternium reiteró que no existen otros factores que pudieran ser la causa del daño a la industria nacional. Por su parte, Posco México solicitó que la Secretaría aplique el principio de no atribución, con el fin de aislar los efectos de otros factores de aquellos de las importaciones objeto de investigación, pues, a su juicio, los factores que se indican en los siguientes puntos contribuyeron al daño alegado.

#### **i. Paros técnicos, suspensión de actividades e importaciones de Ternium**

**421.** Posco México argumentó que los paros técnicos y suspensión de actividades que efectuó la Solicitante entre 2007 y 2010, no le permitió satisfacer el mercado, lo que la obligó a realizar importaciones de lámina rolada en frío de Corea y de otros orígenes durante el periodo analizado.

**422.** Como se indicó en el punto 61 de la Resolución de Inicio de este procedimiento, Ternium modernizó sus instalaciones entre 2007 y 2010, lo que ocasionó paros técnicos y suspensión de actividades, por lo cual, a fin de satisfacer la demanda realizó importaciones de lámina rolada en frío. Sin embargo, la Secretaría no considera que estos hechos expliquen o contribuyan al daño en modo alguno.

**423.** En efecto, estos hechos ocurrieron entre 2007 y 2010, un periodo anterior al investigado (abril de 2011 a marzo de 2012). Además de ello, las importaciones que Ternium efectuó de lámina rolada en frío en 2007, 2008 y 2009, también ocurrieron fuera del periodo investigado y no fueron significativas, pues representaron menos del 1% del mercado nacional en esos 3 años y concurren a un precio promedio 25% mayor que el nacional.

#### **ii. Capacidad instalada de la industria nacional para satisfacer la demanda**

**424.** Posco México señaló que la industria nacional carece de capacidad instalada para satisfacer la demanda nacional de lámina rolada en frío; sus importaciones son prueba de ello. Al respecto, la Solicitante añadió que la industria nacional tiene capacidad para satisfacer el mercado mexicano de lámina rolada en frío.

**425.** La información disponible en el expediente administrativo indica que, contrario a lo que Posco México afirma, durante el periodo analizado, la industria nacional contó con capacidad instalada para la fabricación de lámina rolada en frío más que suficiente para cubrir la demanda nacional de esta mercancía, pues representó prácticamente el doble del mercado nacional. De lo anterior se deduce que puede atender el crecimiento de la demanda si ello ocurre.

#### **iii. Desgravación arancelaria**

**426.** Posco México argumentó que la desgravación arancelaria para productos siderúrgicos que ocurrió durante el periodo analizado, que pasó de 7% en el 2007 a 0% en el 2012, provocó un daño a la industria siderúrgica, la propia CANACERO lo ha manifestado. Al respecto, Ternium manifestó que la desgravación arancelaria tampoco causó daño, pues esta medida de política comercial no justifica el ingreso de importaciones de Corea en condiciones de discriminación de precios.

**427.** La Secretaría no descarta que la desgravación arancelaria pudiera influir en el incremento en las importaciones de lámina rolada en frío de Corea. No obstante, la Secretaría consideró que en el caso que nos ocupa, no solamente se observó un incremento de dichas importaciones, sino que éstas se realizaron con márgenes de dumping de entre 6.45% y 60.40%, que se reflejaron en precios menores que los nacionales, según los resultados establecidos en los puntos del 381 al 383 de esta Resolución, que explica el incremento de las importaciones de Corea, y permiten descartar el cambio arancelario como el factor de su desempeño.

#### **iv. La lámina rolada en frío nacional carece de calidad para aplicaciones de uso automotriz**

**428.** Posco México argumentó que la lámina rolada en frío de fabricación nacional no tiene la calidad para uso automotriz, por lo que no es competitiva frente a la mercancía de Corea. Con respecto a este argumento, Ternium afirma que el producto que fabrica la industria nacional similar al investigado tiene la calidad para aplicaciones de la industria automotriz, pues cuenta con certificaciones de dicha industria.

**429.** Al respecto, como se señaló en puntos anteriores de esta Resolución, aunque Ternium cuenta con certificaciones de la industria automotriz, en esta etapa de la investigación la Secretaría no contó con elementos suficientes que le permitieran determinar sobre la competitividad entre la lámina rolada en frío cruda de Corea y la lámina rolada en frío cruda de fabricación nacional. En consecuencia, en la siguiente etapa de la investigación, la Secretaría realizará las indagaciones correspondientes que permitan determinar de forma concluyente sobre este aspecto de controversia.

#### **e. Elementos adicionales**

**430.** Desde su solicitud de inicio, Ternium consideró que las importaciones investigadas continuarán ingresando al mercado nacional en volúmenes considerables y en condiciones de dumping, lo que agravaría el desempeño de la industria nacional. Lo sustentó con una estimación del comportamiento de sus indicadores económicos y financieros para un periodo posterior al investigado (abril de 2012 a marzo de 2013).

**431.** La Solicitante estimó que sus indicadores económicos y financieros relevantes tendrían un desempeño negativo: las ventas internas y la producción caerían 4 y 5%, respectivamente; el empleo no crecería; los inventarios aumentarían 1,181%; la utilización de la capacidad instalada se reduciría 1%; los precios de venta al mercado interno registrarían una caída de 135%, y la utilidad de operación continuaría con su tendencia negativa.

**432.** Para sustentar el potencial exportador de Corea y de la importancia del mercado mexicano como destino de sus exportaciones, la Solicitante proporcionó cifras de capacidad instalada y producción de lámina rolada en frío de este país de la publicación Steel Sheet Quarterly (abril 2012) de la CRU; cifras del ISSB sobre exportaciones por las partidas 7209.16, 7209.17, 7209.18 y 7225.50, para el periodo comprendido de 2007 a marzo de 2012; así como copia de informes semestrales de la OMC sobre medidas antidumping en Argentina, Indonesia, los Estados Unidos, Tailandia y Brasil. En esta etapa de la investigación, la Solicitante no aportó nueva información al respecto.

**433.** De acuerdo con la información referida, entre 2007 y 2011 la capacidad instalada en Corea aumentó 16% y su producción 6%. El menor crecimiento de la producción provocó que la utilización de la capacidad instalada se redujera de 99 a 90%, por lo tanto, la capacidad libremente disponible pasó de 1 a 10%. Durante el periodo investigado, el aumento de la capacidad instalada (2%) y la disminución en la producción (2%) generaron una caída en la utilización de la capacidad instalada de 93 a 89%. En consecuencia, la capacidad libremente disponible creció 4% (equivalente a 2 veces el tamaño del mercado nacional).

**434.** El potencial exportador de la industria coreana (medido como producción menos consumo) creció 81% de 2007 a 2011 y 22% durante el periodo investigado. Este potencial podría incrementarse en 2013 pues la exportadora Hyundai tiene previsto iniciar la operación de una nueva planta con una capacidad de producción de 1.6 millones de toneladas (en donde producirá lámina rolada en frío y lámina de acero galvanizado).

**435.** La información de Ternium también indica que México incrementó relativamente su importancia como destino para las exportaciones coreanas, ya que su participación en las exportaciones totales de este país pasó de 2% en 2007 a 12% en 2011. Durante el periodo investigado las exportaciones al mercado mexicano aumentaron sólo un punto porcentual, pero que en términos absolutos fue equivalente al 24% del mercado nacional.

**436.** En esta etapa de la investigación, la exportadora POSCO proporcionó información de producción, importaciones y exportaciones de lámina rolada en frío de la industria de Corea para el periodo 2009 a marzo de 2012, que obtuvo de la Korean Iron and Steel Association. Esta información confirma el potencial exportador de Corea, descrito en los puntos anteriores. En efecto, entre 2009 y 2011 la producción y capacidad instalada de la industria coreana crecieron 17 y 18%, respectivamente. Por otra parte, aunque el potencial exportador (medido como producción menos consumo) decreció 11% de 2009 a 2011, aunque la Secretaría apreció que en el periodo investigado creció sólo 1%, pero que en términos absolutos fue equivalente al tamaño del mercado nacional.

**437.** La información referida también confirma que el mercado nacional tiene cada vez mayor importancia como destino de las exportaciones coreanas, pues entre 2009 y 2011 crecieron 103% los volúmenes que se destinaron a México; los montos a otros países disminuyeron 4% en el mismo lapso. En el periodo investigado nuevamente las exportaciones hacia México registraron un desempeño más dinámico pues crecieron 14%, en tanto que a los demás destinos sólo aumentaron 6%.

**438.** Los resultados descritos en los puntos del 432 al 437 de esta Resolución confirman que Corea cuenta con capacidad libremente disponible significativa en comparación con el tamaño de la producción nacional y el mercado mexicano, el cual incrementó relativamente su importancia como destino para las exportaciones coreanas. Por consiguiente, la Secretaría contó con elementos suficientes que sustentan que las importaciones de Corea continuarán ingresando al mercado nacional en volúmenes considerables y en condiciones de dumping, lo que agravará el desempeño de la industria nacional.

**439.** Con respecto a la posible afectación del proyecto de inversión por las importaciones de Corea en condiciones de dumping, la información que obra en el expediente administrativo aporta elementos que permiten considerar que el proyecto de inversión dejaría de ser viable. En la siguiente etapa de la investigación, la Secretaría indagará al respecto.

#### **I. Conclusiones**

**440.** Con base en los resultados del análisis de los argumentos y pruebas descritos en la presente Resolución, la Secretaría determinó de manera preliminar que existen pruebas suficientes que sustentan que las importaciones de la mercancía objeto de investigación en condiciones de discriminación de precios, causaron daño a la rama de producción nacional, en términos de lo previsto en los artículos 3 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 del RLCE. En consecuencia, la Secretaría determina imponer cuotas compensatorias provisionales iguales a los márgenes de dumping encontrados, las cuales se consideran necesarias para impedir que se cause un daño mayor durante la investigación. Los elementos que llevan a esta determinación preliminar y, sin que sea limitativo de aspectos que se señalaron a lo largo de la presente Resolución, destacan los siguientes:

- a. las importaciones investigadas se efectuaron con un margen de dumping superior al de minimis previsto en el artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping (6.45% y 60.40%) y fueron más que insignificantes, conforme lo prevé el mismo artículo;
- b. las importaciones de Corea registraron una tendencia creciente en términos absolutos, que se tradujo en una mayor participación en el mercado nacional;
- c. las importaciones de origen coreano registraron precios significativamente inferiores a los de la rama de producción nacional (hasta 12%) y también por debajo de los de las importaciones de otros países (de hasta 34%);
- d. los márgenes de subvaloración que observaron las importaciones de Corea explican el incremento de su participación en el mercado nacional;
- e. en el periodo analizado indicadores relevantes de la rama de producción nacional registraron un comportamiento negativo, tales como ventas, producción, participación de mercado, utilización de la capacidad instalada y utilidad de operación;
- f. no se identificaron otros factores de daño diferentes de las importaciones en condiciones de dumping, y
- g. Corea cuenta con capacidad libremente disponible considerable con la que podría sostener la tendencia creciente de sus exportaciones a México a bajos precios. Además, México aumentó su importancia en las exportaciones de dicho país.

**441.** Por lo expuesto y con fundamento en los artículos 7 y 9.1 del Acuerdo Antidumping, y 57 fracción I y 62 primer párrafo de la LCE, es procedente emitir la siguiente

#### **RESOLUCIÓN**

**442.** Continúa el procedimiento de investigación antidumping y se impone una cuota compensatoria provisional a las importaciones que ingresen bajo los regímenes definitivo y temporal, de lámina de acero rolada en frío cruda o recocida, 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 mm y de espesor inferior a 3 mm, que ingresen 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 TIGIE, o por cualquiera otra, originarias de Corea, independientemente del país de procedencia:

- A.** Para las importaciones provenientes de Hyundai, una cuota compensatoria provisional de 6.45%, y
- B.** Para las importaciones provenientes de POSCO, una cuota compensatoria provisional de 60.40%.
- C.** Para el resto de las exportadoras, una cuota compensatoria provisional de 60.40%.

**443.** Con fundamento en el artículo 87 de la LCE, las cuotas compensatorias se aplicarán sobre el valor en aduana declarado en el pedimento correspondiente.

**444.** Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar la cuota compensatoria en todo el territorio nacional.

**445.** Con fundamento en los artículos 7.2 del Acuerdo Antidumping y 65 de la LCE, los interesados podrán garantizar el pago de la cuota compensatoria que corresponda, en alguna de las formas previstas en el CFF.

**446.** De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 66 de la LCE, los importadores que conforme a esta Resolución deban pagar la cuota compensatoria provisional, no estarán obligados al pago de la misma si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a Corea. 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 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 de 2001, 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 de 2008 y 16 de octubre de 2008.

**447.** Con fundamento en el artículo 164 párrafo tercero del RLCE, se concede un plazo de 30 días, contados a partir de la publicación de la presente Resolución en el DOF, para que las partes interesadas comparezcan ante la Secretaría para presentar los argumentos y pruebas complementarias que estimen pertinentes. Este plazo concluirá a las 14:00 horas del día de su vencimiento.

**448.** La presentación de dichos argumentos y pruebas se realizará en la oficialía de partes de la UPCI, sita Insurgentes Sur 1940, planta baja (área de ventanillas), colonia Florida, código postal 01030, México, Distrito Federal, en original y 3 copias, más acuse de recibo.

**449.** La información y documentos probatorios que tengan carácter público y sean presentados ante esta Secretaría deberán remitirse a las demás partes interesadas, de tal forma que éstas los reciban el mismo día en que los reciba la Secretaría, de acuerdo con lo previsto en los artículos 56 de la LCE y 140 del RLCE.

**450.** Comuníquese esta Resolución a la Administración General de Aduanas del SAT, para los efectos legales correspondientes.

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

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

México, D.F., a 21 de mayo de 2013.- El Secretario de Economía, **Ildefonso Guajardo Villarreal**.-  
Rúbrica.