

Decisión del Panel Binacional

sobre el Informe de Devolución de la Autoridad Investigadora relativo a la

Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación *Antidumping*

Sobre las Importaciones de Aceros Planos Recubiertos Originarias y

Procedentes de los Estados Unidos de América

Caso MEX-94-1904-01

I. Antecedentes

1. El 27 de septiembre de 1996, este Panel Binacional dictó su resolución final en el procedimiento arriba citado. En esa decisión, este Panel devolvió el caso a SECOFI (la Autoridad Investigadora) y le ordenó cumplir con diversos requisitos indicados en la orden del Panel. Dichos requisitos se referían a cuestiones relacionadas con la competencia de ciertos funcionarios de SECOFI y con aspectos específicos de la Resolución Definitiva del 2 de agosto de 1994. El plazo original para dictar una nueva resolución, que era de 120 días, se amplió finalmente hasta el 30 de abril de 1997, en virtud de las controversias que surgieron sobre el acceso a la información confidencial de un representante de una las partes interesadas, y de otras consideraciones.

VERSIÓN PÚBLICA

2. El 30 de abril de 1997, SECOFI presentó al Panel y a las partes interesadas el Informe de Devolución. Sólo dos de las partes interesadas, New Process Corporation e Inland Steel, impugnaron el Informe de Devolución los días 29 de mayo y 23 de mayo, respectivamente. Las observaciones de las empresas se circunscribieron al cumplimiento, por parte de SECOFI, con la decisión de este Panel en lo relativo al nuevo cálculo de los márgenes de *dumping*, así como a una cuestión procesal vinculada al propio Informe. SECOFI respondió a las impugnaciones de las empresas reclamantes el día 16 de junio de 1997. Por su parte, el Panel emitió una orden, notificada por el Secretariado el día 3 de julio de 1997, mediante la cual se pospuso hasta el 15 de septiembre de 1997 el plazo para que el Panel dictara su resolución, a fin de permitir que se hiciera la traducción al inglés de los principales documentos, así como su estudio por parte de los panelistas estadounidenses. La presente decisión se dicta de conformidad con la Regla 73 (6) de las Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 del TLCN.

II. Alcance de esta decisión

3. Ninguna de las partes interesadas impugnó el Informe de Devolución presentado por SECOFI en lo referente a la determinación de daño o de amenaza de daño, ni tampoco hubo inconformidades sobre varias de las cuestiones relativas al *dumping* abordadas en el Informe de Devolución. New Process ha impugnado exclusivamente algunos puntos resolutivos relativos al *dumping*, mientras que Inland

solicita que se le aplique el margen de *dumping* que resulte de cualquier nuevo margen que se establezca en relación con New Process. En consecuencia, esta decisión se limita a examinar las cuestiones planteadas por New Process e Inland.

III. Cuestiones planteadas por New Process

4. En su decisión del 27 de septiembre de 1996, el Panel, *inter alia*, ordenó a SECOFI utilizar los datos de costos y los precios de exportación proporcionados por New Process para determinar los márgenes de *dumping*. El Panel también indicó “como guía”, que:

“...no resulta irrazonable esperar que cada uno de estos tipos diferentes de acero tengan costos diferentes... [y] en la medida en que los productos de acero de primera, de segunda y la chatarra son análogos a los productos separados, la consistencia en el trato sugeriría determinar valores reconstruidos separados para estos diferentes tipos de acero”.¹

5. La impugnación sustantiva de New Process al Informe de Devolución se centra en la metodología contable utilizada por SECOFI, alegando que tal metodología:

“...no es la apropiada de acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados... [y] no toma en consideración el principio lógico de que productos con diferente valor tienen costos diferentes y, por lo tanto, la metodología mencionada es inadecuada para calcular, en forma apropiada, costos individuales para productos de primera, de segunda y chatarra”.²

¹ Resolución del Panel en el caso número MEX-94-1904, *Productos de Acero Planos Recubiertos*, párrafos 224, 225.

² *Escrito de Impugnación* de New Process del 29 de Junio de 1997, p. 3.

VERSIÓN PÚBLICA

6. New Process alega además que los errores en la metodología de SECOFI crean enormes márgenes de *dumping* que no existirían de otro modo, y que dicha metodología no está de acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (GAAP, por sus siglas en inglés). New Process argumenta que los costos de materia prima y los costos indirectos de fabricación deberían asignarse sobre la base del valor relativo de venta de los productos de primera, segunda y chatarra; y que debe utilizarse la asignación de costos propuesta por New Process en lo relativo a mano de obra, utilidad, gastos generales, así como aceptarse y utilizarse en los cálculos los datos de New Process sobre gastos crediticios.³

7. SECOFI, por su parte, en su respuesta del 16 de Junio de 1997, defendió la metodología utilizada en su Informe de Devolución para calcular los costos de New Process, arguyendo que la misma es apropiada y consistente con los GAAP.

8. El Panel examinará estas cuestiones a la luz del artículo 238 del Código Fiscal de la Federación, el cual constituye el criterio de revisión que el Panel debe aplicar.⁴ El Panel considerará primero los costos de materia prima.

³ *Escrito de Impugnación* de New Process, del 29 de Junio de 1997, p. 3.

⁴ El Artículo 238 constituye la parte central del criterio de revisión aplicable según el Anexo 1911 del TLCAN. Véase la resolución de este Panel del 27 de septiembre de 1996, párrafos 36, 37 y 38.

A. Costos de materia prima

9. 1. SECOFI calculó un costo de materia prima único para los rollos de primera y de segunda producidos por New Process. Se trata de un costo promedio por tonelada, que SECOFI asignó a cada tonelada de acero que no fuera chatarra vendida por New Process, es decir, se asignó el mismo costo por tonelada, independientemente de si el producto vendido era acero de primera o de segunda. New Process también vendió una categoría de producto llamado "chatarra". SECOFI consideró a la chatarra como un subproducto, lo que significa, en esencia, que le asignó un costo de materia prima de cero (0), pero, a la vez, que dedujo de los costos por tonelada de materia prima de los otros productos (rollos de primera y de segunda) el ingreso por tonelada que New Process recibió de la venta de chatarra.⁵ Los costos de materia prima restantes se asignaron entonces entre los productos de primera y los de segunda.

10. En su escrito de impugnación ante este Panel, New Process rechazó únicamente el método que SECOFI utilizó para asignar un costo promedio de materia prima a todos los productos vendidos por New Process. New Process afirma, en esencia que, la Norma Internacional de Contabilidad No. 2 ordena que los costos de materia prima, en circunstancias como las de este caso, se asignen sobre la base del promedio en dólares generados por las ventas de estos productos --de primera, de segunda y

chatarra.⁶ En particular, New Process argumenta que los GAAP y la Norma Internacional de Contabilidad 2 (12) dispone el uso del valor relativo de ventas para asignar costos que no pueden identificarse por separado.⁷

11. El párrafo 12 de la Norma Internacional de Contabilidad 2 señala, en su parte conducente:

"Un proceso de producción puede dar como resultado que se esté produciendo más de un producto simultáneamente. Este es el caso, por ejemplo, cuando se producen productos conjuntos o cuando hay un producto principal y un subproducto. Cuando los costos de conversión de cada producto no son identificables separadamente, se asignan entre los productos sobre una base consistente y racional. La asignación puede ser basada, por ejemplo, en el valor relativo de ventas de cada producto, ya sea en la etapa del proceso de producción en que los productos se vuelven identificados por separado, o a la terminación de la producción".

12. Como el texto mismo indica, la Norma de Contabilidad 2 (12) no es excluyente; pues señala que "la asignación puede ser basada, por ejemplo, en el valor relativo de ventas de cada producto...". En otras palabras, no sugiere que esta metodología sea la única. Por consiguiente, no es correcto afirmar que es obligatorio el uso del "valor relativo de ventas" para asignar el costo de la materia prima. New Process argumenta, en cambio, que el uso de este valor es el único método racional para asignar dichos costos en este caso.

⁵ Ver *Informe de Devolución*, párrafos 42, 47, 48. SECOFI excluyó la chatarra porque se importa bajo fracciones arancelarias diferentes a los productos a que se refiere el presente caso. (Véase párrafo 35 del *Informe de Devolución*).

⁶ SECOFI excluyó el acero chatarra del caso, porque se importa bajo tarifas arancelarias diferentes a las aplicables a los productos cubiertos por este caso. *Resultados de Devolución*, 30 de Abril de 1997, párrafo 35.

13. 2. Una parte esencial del argumento de New Process es que el método que SECOFI resolvió aplicar es irracional y que necesariamente crea costos distorsionados --y que la única manera de evitar esta distorsión irracional consiste en seguir el método de "valor relativo de ventas" de la Norma Internacional de Contabilidad 2 (12).

14. SECOFI aduce lo contrario y explica que consideró improcedente el uso del método de asignación mediante el valor relativo de ventas porque 1) da como resultado un cambio en el costo de fabricación siempre que haya un cambio en los valores relativos de ventas; 2) implica que dos tipos de productos hechos de las mismas materias (lámina de primera) tengan costos de producción diferentes; y 3) es inconsistente con la metodología propuesta por New Process para asignar costos de mano de obra con base en el volumen (cantidad) de ventas en vez de su valor.⁸

15. SECOFI afirma que, debido a que tanto el acero de primera como el de segunda usan exactamente las mismas materias primas, los costos de materia prima para ambos son idénticos. (Nuevamente, para SECOFI la chatarra es un subproducto del acero de primera y de segunda, por lo que no se le puede asignar directamente un costo neto).⁹

⁷ *Escrito de Impugnación* de New Process, p. 5.

⁸ *Informe de Devolución*, párrafo 41.

⁹ *Informe de Devolución*, párrafo 42.

VERSIÓN PÚBLICA

En esencia, la metodología de SECOFI¹⁰ asigna los costos de la materia prima entre los productos de primera y de segunda conforme a la cantidad relativa de ventas de ambos productos, una vez deducido el valor de recuperación de la chatarra. Esta metodología tiene por consecuencia el uso de la misma unidad de costos de materia prima tanto para el acero de calidad de primera como el de segunda. SECOFI considera que este método es racional.

16. El análisis de la cuestión de cual de estos dos métodos sea racional --el de New Process o el de SECOFI-- debe tomar en cuenta la información que New Process proporcionó y los datos que SECOFI tuvo a su disposición .

17. Las materias primas de New Process consistieron en rollos de primera y de segunda sin procesar. New Process declaró que produjo una cantidad no especificada de productos terminados de segunda a partir de su materia prima de primera, y una cantidad no especificada de productos terminados de primera de su materia prima de segunda (y viceversa).¹¹ Si New Process contó con información acerca de la proporción de materia prima de primera que utilizó para fabricar productos terminados de segunda y viceversa, no la proporcionó a SECOFI. Si New Process la hubiera proporcionado, SECOFI podría haber tenido una base distinta para determinar los costos de materia prima, tales como las

¹⁰ *Informe de Devolución*, párrafos 44-50.

VERSIÓN PÚBLICA

proporciones de materia prima de primera y de segunda utilizadas para producir, respectivamente, productos terminados de primera y de segunda. De ello resulta que SECOFI no tuvo la posibilidad de hacer tal determinación con base en la información a su alcance, y New Process no alega en el presente caso que debió haberlo hecho.

18. Igualmente, SECOFI no alega que New Process haya omitido proveer la información necesaria sobre costos de materia prima, o que se hubiera visto obligada a calcular estos costos con base en la “mejor información disponible”. Por el contrario, SECOFI argumenta que 1) el método del “valor relativo de ventas” propuesto por New Process no era racional; y 2) que sólo el método de SECOFI era racional y adecuado.

19. **3.** La cuestión central es si SECOFI utilizó un método legal y racional en vista de la limitada información que tenía disponible. No se trata de resolver si la metodología de New Process es más racional o de si este Panel, de tener que decidir la cuestión *de novo*, seguiría la metodología de New Process, la de SECOFI o alguna otra.

20. El método utilizado por SECOFI para asignar los costos de los materiales no resulta contrario a ninguna disposición de la ley, ni al artículo 2, fracción II, inciso B, del

¹¹ Ver *Escrito de Impugnación* de New Process, p. 6 nota al pie de página 4, la cual refiere a la respuesta que presentó New Process al Formulario Oficial de Investigación y Anexos del 8 de marzo de 1993, tomo 5 documento 97, del Expediente Administrativo en su Versión Confidencial, p. 14.

Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional, el cual dispone sencillamente:

“...el costo de producción se calculará basándose en el conjunto de los costos, tanto fijos como variables, referidos a los materiales y a la fabricación en el curso de operaciones comerciales normales, en el país de origen, incrementados en un importe razonable por los gastos administrativos y los demás gastos generales”.

21. El Artículo 22 del mismo Reglamento dispone también:

“...En cualquier caso se aplicarán los principios de contabilidad generalmente aceptados”.

22. New Process alega que SECOFI no ha seguido los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (GAAP) en la asignación de costos de materia prima. El argumento de mayor peso de New Process es que el método de SECOFI no está conforme a los GAAP, porque ninguna empresa lo aplicaría ya que:

“...Como se demostrará más adelante, el método utilizado por la Autoridad Investigadora aparentaría bajo cualquier circunstancia como irracional la venta de cualquier material de segunda, toda vez que los costos asignados por la Autoridad Investigadora a los productos de segunda siempre excederán los ingresos que por este concepto se puedan obtener. Este resultado es completamente inconsistente con GAAP... ninguna empresa en el mercado utiliza un método de asignación de costos de primera para productos de segunda”.¹²

23. El Panel está de acuerdo con New Process en que, si ninguna empresa utilizara un método de asignación de costos en particular, tal método no estaría conforme con los GAAP. Todo método contable debe reflejar la realidad empresarial. Las empresas

VERSIÓN PÚBLICA

pagan a los contadores para que desarrollen métodos contables que sean útiles para la empresa o la comunidad empresarial. Si ninguna empresa aplicara un método en particular para llevar el control de sus costos en una circunstancia en particular, el método, por definición, no es “generalmente aceptado” en tal circunstancia.

24. El problema es que New Process no ha fundado su argumento en las pruebas que obran en el expediente administrativo. Tampoco ha presentado pruebas suficientes de que ninguna empresa utilizaría el método de SECOFI. Si bien New Process proporcionó un “ejemplo” del enfoque de la Autoridad Investigadora, dicho ejemplo depende de un precio hipotético de los rollos de segunda. No hay pruebas de que el ejemplo ofrecido por New Process del precio (o valor) de los rollos de segunda sea representativo, que los precios en los Estados Unidos o los precios de exportación durante otros períodos, no hayan sido más altos (o que el método de SECOFI no produciría ganancia con niveles de precios más altos). Bien puede ser que durante el período de la investigación, las condiciones del mercado hayan sido tales que fuera imposible vender rollos de segunda a un precio por encima de sus costos, y el hecho de que todas o casi todas las ventas se hicieran por debajo de los costos no demuestra en sí mismo que la metodología contable fuera errónea, particularmente cuando se trata de un producto cíclico como el acero. En suma, New Process no ha fundado con pruebas su argumento.

¹² *Escrito de Impugnación* de New Process, p. 11

VERSIÓN PÚBLICA

25. El Panel hace notar que el método utilizado por SECOFI no está excluido por los GAAP. Si bien la Norma Internacional de Contabilidad 2 (12) propone, como ejemplo, que se utilice el “valor relativo de ventas” cuando se fabriquen dos productos, el único requisito es que los costos “se asignen entre los productos *sobre una base racional y consistente*” (énfasis añadido). New Process no alega que el método de SECOFI no se haya aplicado sobre una “base consistente”. Como lo hemos hecho notar, New Process no le ha proporcionado al Panel pruebas suficientes que apoyen su argumento de que el método de SECOFI no es “racional”, porque ninguna empresa lo aplicaría.

26. El Panel está obligado a confirmar la metodología de SECOFI a menos que carezca de fundamentación jurídica, viole la ley, aprecie erróneamente los hechos, o exceda las facultades discrecionales de SECOFI, en contravención del artículo 238 del Código Fiscal de la Federación. Con base en las pruebas que obran en el expediente administrativo, New Process no ha demostrado que el método para asignar el costo de materia prima viole los GAAP o los artículos 2 o 22 del Reglamento Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional. El Panel hace notar también que el método de SECOFI se ha utilizado en al menos un caso investigado por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Tubería Soldada Circularmente de Acero sin Aleación, Originaria de la República de Corea*.¹³ En dicho caso, el Departamento de Comercio

¹³ 57 Fed. Reg. 42, 942 (1992).

VERSIÓN PÚBLICA

asignó costos de fabricación iguales para tubería de “primera” y “segunda calidad”, a solicitud de los exportadores extranjeros (empresas reclamantes). Las reclamantes alegaron que “utilizaron la misma materia prima, capital, mano de obra y gastos generales para ambas calidades de tubería y que por ello los costos deberían asignarse de la misma manera”. Si bien los hechos son un tanto diferentes, el resultado final fue similar al de la metodología de asignación de costos utilizada por SECOFI en este caso. Este Panel no cita la resolución del Departamento de Comercio de Estados Unidos como precedente, sino simplemente como un indicio más de que, en ausencia de pruebas que apoyen el argumento de New Process, la asignación de los costos de materia prima hecha por SECOFI no es automáticamente irracional ni viola el artículo 238 del Código Fiscal de la Federación. En consecuencia, este Panel ha decidido confirmar la metodología de asignación de costos utilizada por SECOFI.

B. Asignación de otros costos

27. 1. New Process solicitó a SECOFI asignar los costos de mano de obra entre los productos recubiertos y los no recubiertos con base en el volumen (cantidad) de producción de ambos, y después sobre la base de rollos contra láminas. Esta petición se fundaba en la conclusión de que se requiere un trabajo diferente para producir productos distintos, ya que la mano de obra requerida variará con el volumen de producción para cada categoría de producto.¹⁴ SECOFI aceptó esta metodología en general, pero rechazó

¹⁴ *Escrito de Impugnación* de New Process, p. 22.

VERSIÓN PÚBLICA

el “costo relativo de mano de obra asociado con cada proceso”, propuesto por New Process, porque esta empresa no proporcionó información suficiente sobre las fuentes o la metodología que demostraran que son diferentes los costos de mano de obra para los dos productos.¹⁵ Así, SECOFI hace notar que los datos de New Process sobre los costos de mano de obra, tal como le fueron proporcionados, podrían interpretarse de cuatro maneras diferentes, cuando menos.¹⁶ SECOFI indica también que si hubiese utilizado la metodología de New Process, se habrían incrementado los márgenes de *dumping* para los productos sujetos a investigación.¹⁷

28. New Process reclama que SECOFI en ningún momento haya solicitado información o aclaraciones adicionales, o haya intentado verificar la información presentada, por lo que afirma que SECOFI estaba obligada a aceptar como tal la información proporcionada.¹⁸ El Panel hace notar también que esta cuestión se inscribe en un contexto administrativo inusual. Tal como el Panel lo indicó en su decisión del 27 de septiembre de 1996, SECOFI no dio aviso a New Process de ninguna deficiencia en las respuestas de la empresa al cuestionario. SECOFI no llevó a cabo la verificación de la información de New Process y, por ello, tampoco hubo visita o Informe de verificación por medio de los cuales New Process hubiera podido tener conocimiento de cualquier problema. De igual modo, tampoco convocó a una reunión informativa para hacer saber a

¹⁵ *Informe de Devolución*, párrafo 53.

¹⁶ *Informe de Devolución*, párrafo 29.

¹⁷ *Informe de Devolución*, párrafo 30.

VERSIÓN PÚBLICA

New Process de cualquier problema o para solicitar aclaraciones. Por lo regular, un objetivo del procedimiento administrativo es que la autoridad que lo tramite dé a conocer, analice y resuelva todas las cuestiones. Este objetivo no se cumplió en este caso, como se precisará más adelante.

29. Resulta, pues, difícil de aceptar, que SECOFI no haya pedido a New Process aclaraciones sobre sus anteriores promociones y que, por el contrario, haya rechazado su metodología en parte debido a su falta de claridad. No hay ninguna razón convincente por la que SECOFI, al revisar las promociones que New Process presentó como consecuencia de la decisión del Panel del 27 de septiembre de 1996, no haya solicitado a New Process aclaraciones sobre su metodología.¹⁹ Tal práctica hubiera contribuido a que se asegurara “de que sus cálculos se fundan en datos completos y adecuados”.²⁰ El Panel hace notar también que el TLCAN dispone que en un procedimiento *antidumping* en México se les otorgue a todas las partes la oportunidad de que “presenten hechos y argumentos en apoyo de sus posiciones antes de cualquier resolución definitiva, en la medida en que el tiempo lo permita”.²¹ No hay pruebas en este procedimiento de que SECOFI haya

¹⁸ *Escrito de Impugnación* de New Process, p. 26.

¹⁹ El Panel hace notar que el Departamento de Comercio de los Estados Unidos rutinariamente emite “cartas de deficiencia” después de que ha revisado los informes de las reclamantes en casos *antidumping*, en los que pide (y rutinariamente recibe) aclaraciones sobre aquellas partes del informe que no están claras o están incompletas. Sin embargo, mientras que el Departamento de Comercio estadounidense “puede requerir a cualquier persona que provea información sobre los hechos en cualquier momento durante un procedimiento”, no está obligado a hacerlo. 19 C.F.R. §353.31 (b) (i).

²⁰ Resolución del Panel en el caso número MEX-94-1904-03, *Cristal y Poliestireno Sólido de Estados Unidos* p.41.

²¹ *TLCAN*, Anexo 1904.15(f).

VERSIÓN PÚBLICA

intentado cumplir con la letra o el espíritu de esta obligación que, naturalmente, es aplicable a las investigaciones iniciadas después del primero de enero de 1994.

30. Según lo hizo notar el Panel en su decisión del 27 de septiembre de 1996, varias disposiciones jurídicas relativas a las investigaciones *antidumping* en México otorgan a los exportadores extranjeros el derecho de presentar pruebas y el de que éstas sean tomadas en consideración.²² Este Panel hizo notar igualmente que los tratados internacionales, como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), se consideran parte del derecho interno en México y resultan aplicables a las investigaciones *antidumping*. Esto incluye a la Parte I del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (“Código *Antidumping* del GATT de 1979”). El artículo 6, párrafo 7, del Código *Antidumping* del GATT de 1979 dispone que

“...todas las partes tendrán plena oportunidad de defender de sus intereses”.

31. El Panel considera que en las circunstancias de este caso, en que SECOFI tuvo dudas sobre la información proporcionada por una exportadora extranjera, hubiera sido fácil para SECOFI pedir aclaraciones a New Process. SECOFI no ha alegado que dicha petición le hubiera implicado una carga especial. En tales circunstancias, la omisión en pedir aclaraciones a New Process le negó la “plena oportunidad de defender sus

VERSIÓN PÚBLICA

intereses”, según lo dispuesto por el artículo 6, párrafo 7, del Código *Antidumping* del GATT. Por esa razón, esta omisión resulta ilegal conforme a la fracción III del artículo 238 del Código Fiscal de la Federación.²³

32. New Process no citó específicamente dicha fracción en su Escrito de Impugnación al Informe de Devolución. No obstante, claramente mencionó el error procesal de SECOFI, lo cual el Panel considera como referencia a la citada disposición.²⁴ En esta devolución, se instruye a SECOFI para que otorgue a New Process oportunidad de proporcionar información adicional y de hacer aclaraciones sobre su propuesta de cálculo de costos de mano de obra, costos indirectos de fabricación, gastos generales, crédito y utilidades, a fin de realizar un nuevo cálculo de tales rubros, tomando en cuenta la nueva información o las aclaraciones de New Process.

33. 2. Con respecto a los gastos indirectos de fabricación, SECOFI aplicó esencialmente el mismo enfoque utilizado para la asignación de los costos de fabricación, desechando la metodología del valor relativo de ventas de New Process. Así, el examen hecho por el Panel de aquella cuestión resulta aplicable también a los costos indirectos de fabricación.

²² Véase, en general, la decisión de este Panel fechada el 27 de septiembre de 1996, en sus párrafos 93 al 97.

²³ La citada fracción señala que será ilegal una resolución administrativa por “III. Vicios del procedimiento que afecten las defensas del particular y trasciendan al sentido de la resolución impugnada”.

34. **3.** En relación con la metodología de New Process para determinar los gastos generales y las utilidades, así como los gastos crediticios, SECOFI afirmó que New Process no explicó adecuadamente sus cálculos o su metodología.²⁵ Por ello, SECOFI no tomó en consideración estos datos y calculó directamente los gastos a partir de los estados financieros de New Process, en calidad de “mejor información disponible”. Una vez más, SECOFI asignó dichos gastos al acero de primera y de segunda, pero no de manera directa a la chatarra, por las razones expuestas anteriormente. De nueva cuenta, la cuestión central es la de si SECOFI tenía obligación de solicitar información o aclaraciones adicionales a New Process conforme a la ley y el reglamento aplicables. El Panel concluye que SECOFI sí tenía dicha obligación y que no cumplió con ella en las circunstancias de este caso, como ya se indicó.

C. Exclusión de ciertos productos

35. New Process alega que también algunos de sus productos debieron excluirse de los cálculos del *dumping*, porque no se encuentran incluidos en los incisos A-D del párrafo 128 de la Resolución Definitiva del 2 de agosto de 1994.²⁶ New Process argumenta que, contrariamente al Informe de Devolución, que declara que SECOFI “excluyó únicamente aquellos productos que no son similares a los de fabricación

²⁴ Siguiendo el principio *iura novit curia*.

²⁵ *Informe de Devolución*, párrafos 59, 67.

²⁶ *Escrito de Impugnación* de New Process, pp.33 y 34.

VERSIÓN PÚBLICA

nacional”²⁷, SECOFI de hecho no lo hizo. SECOFI admite que, no obstante lo señalado en el Informe de Devolución, en realidad no excluyó ninguno de dichos productos. Una vez más, SECOFI culpa a New Process de la “imposibilidad” de hacer dichas exclusiones. SECOFI afirma que las descripciones de producto proporcionadas por New Process no le permitieron determinar, con base en el uso final del producto, aquellas que debían excluirse por no ser similares a las de producción nacional.²⁸ De nuevo, la práctica de SECOFI consistente en no solicitar aclaraciones negó a New Process la “plena oportunidad de defender sus intereses”, en los términos del artículo 6, párrafo 7, del Código *Antidumping* del GATT. Por esa razón, esta omisión resulta ilegal conforme a la fracción III del artículo 238 del Código Fiscal de la Federación.

D. Cuestiones adicionales planteadas por New Process

36. En su promoción confidencial, New Process planteó ciertas “Consideraciones Adicionales de New Process”. [

²⁷ Ver *Informe de Devolución*, párrafo 64.

].

IV. Inland Steel Company

37. Inland hace notar correctamente que SECOFI, al decidir imponer un arancel nuevo y más alto a New Process (67.07 por ciento en lugar de 38.22 por ciento), también ha incrementado efectivamente el margen de Inland, pues Inland está ahora sujeta al margen más alto de New Process como “mejor información disponible”.²⁹ (De conformidad con su práctica administrativa normal, SECOFI decidió imponer a Inland el margen de *dumping* más alto aplicado a cualquiera de las partes, porque Inland se negó a permitir la verificación de la información que había proporcionado a SECOFI en respuesta a su solicitud inicial de información).³⁰ Inland solicita simplemente que, en caso de que las medidas que adopte este Panel tengan por efecto la reducción del margen de New

²⁸ *Informe de Devolución*, párrafo 39.

²⁹ *Promoción de Inland Steel* del 23 de Mayo de 1997.

³⁰ *Informe de Devolución*, párrafos 31 y 32.

VERSIÓN PÚBLICA

Process, el Panel ordene a la Autoridad Investigadora que este margen menor se aplique a Inland como nuevo margen derivado de la “mejor información disponible”.³¹ En virtud de que esta decisión del Panel puede tener por efecto que SECOFI modifique el margen aplicable a New Process, se concede la petición de Inland en la medida en que el Panel, en su segunda devolución, instruye a SECOFI para determinar un nuevo margen de “mejor información disponible” para Inland con base en el nuevo cálculo del *dumping* para New Process.

V. Orden del Panel

Por las razones manifestadas anteriormente, este Panel confirma el Informe de Devolución de SECOFI del 30 de abril de 1997 con respecto a la asignación de costos de materia prima de New Process. El Panel ordena también, en segunda devolución, para la cual se fija un plazo de 120 días a partir de la fecha de esta opinión y orden, el cual concluye el 13 de enero de 1998, que SECOFI tome las siguientes medidas:

1. Informar plenamente a New Process sobre toda la información faltante y todas las aclaraciones necesarias con respecto a la propuesta de cálculos de costos de mano de obra, gastos generales, utilidades y gastos crediticios, así como respecto de las exclusiones de productos para New Process;

³¹ *Promoción de Inland Steel*, páginas sin numerar.

VERSIÓN PÚBLICA

2. Dar a New Process oportunidad para proporcionar información adicional y hacer aclaraciones con respecto a la propuesta de costos de mano de obra, gastos generales, utilidades y gastos crediticios, así como respecto a la exclusión de productos; y
3. Con base en lo anterior, hacer un nuevo cálculo de margen del *dumping* para New Process e Inland.

VERSIÓN PÚBLICA

Emitida el 15 de septiembre de 1997.

Firmada en el original por:

15 de septiembre de 1997
Fecha

Gustavo Vega Cánovas,
Gustavo Vega Cánovas, Presidente

15 de septiembre de 1997
Fecha

Michael D. Sandler
Michael D. Sandler

12 de septiembre de 1997
Fecha

José Luis Soberanes Fernández
José Luis Soberanes Fernández

12 de septiembre de 1997
Fecha

David A. Gantz
David A. Gantz

15 de septiembre de 1997
Fecha

Eduardo Magallón Gómez
Eduardo Magallón Gómez