

ANEXO A

Respuesta de las Partes a las preguntas - Primera reunión del Grupo Especial

Contenido		Página
Anexo A-1	Respuestas del Canadá a las preguntas formuladas en el contexto de la primera reunión sustantiva del Grupo Especial	A-2
Anexo A-2	Respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas en el contexto de la primera reunión sustantiva del Grupo Especial	A-14

ANEXO A-1

RESPUESTAS DEL CANADÁ A LAS PREGUNTAS FORMULADAS EN EL CONTEXTO DE LA PRIMERA REUNIÓN SUSTANTIVA

(21 de mayo de 2002)

1. Los recursos naturales *in situ* no son "bienes" en el sentido del Acuerdo SMC. En consecuencia, el derecho de explotación de esos recursos no está abarcado en el ámbito del suministro de "bienes" de que habla el párrafo 1 a) 1) iii) del artículo 1. No significa ello que las consecuencias dimanantes de los derechos de propiedad sobre inmuebles, en general, y de los derechos de explotación de recursos, en particular, no puedan quedar abarcadas por otras partes del párrafo 1 del artículo 1.

La concesión de tierras o edificios puede quedar abarcada por el párrafo 1 del artículo 1. Sin embargo, esa concesión no constituye un suministro de "bienes". La tierra, en calidad de activo, suele ser fuente de rentas. La concesión de tierras, por lo tanto, puede constituir la fuente de la renta que el propietario podría esperar de su arrendamiento o venta. Que un arrendamiento de 99 años quede abarcado por el párrafo 1 del artículo 1 ha de depender de las condiciones del arriendo y, como se dijo *supra*, del régimen jurídico aplicable al arrendamiento de tierras públicas.

Por último, a los efectos del párrafo 1 del artículo 1, los derechos de propiedad sobre bienes inmuebles, tales como los derechos sobre tierras, arrendamientos o recursos naturales *in situ*, no se distinguen de los derechos de propiedad de patentes o los derechos de autor (u otros bienes intangibles). No se trata de que la "concesión" de estos derechos en cada caso no pueda nunca constituir una contribución financiera, sino que esas concesiones no equivalen a un suministro de "bienes".

2. a) Sí. La palabra "bienes" en el párrafo 1 a) 1) iii) del artículo 1 tiene el mismo significado y alcance que la palabra "productos" que se utiliza en otras partes del Acuerdo SMC y el Acuerdo sobre la OMC. La acepción común de "bienes" es "bienes tangibles o muebles distintos del dinero; (en particular) artículos o mercancías (bienes o servicios)".

El contexto de este término en el Acuerdo SMC es sumamente instructivo en cuanto a su alcance y confirma la acepción común de "bienes" como efectos comerciables con una clasificación aduanera real o potencial.

- Primero, en la Parte II, el párrafo 1 b) del artículo 3 habla de "the use of domestic over imported *goods*" ("empleo de productos nacionales con preferencia a los importados"). A todas luces, "bienes" se refiere a efectos comerciables: los derechos sobre recursos naturales *in situ* no pueden ser "importados" o "empleados".
- Segundo, las Partes III y V del Acuerdo SMC hablan de "productos". No hay ninguna indicación en el texto de que los "productos" o "importaciones" a que se hace referencia en estas Partes sean diferentes de los "bienes" mencionados en los artículos 1 ó 3.

Otros acuerdos abarcados por el Acuerdo sobre la OMC resultan también particularmente útiles como contexto.

- Primero, en el artículo VI del GATT de 1994 se dispone sobre las medidas compensatorias como una excepción al artículo II. Por lo tanto, el alcance de la Parte V del Acuerdo SMC y el del artículo II del GATT de 1994 deben ser idénticos.
- Segundo, la nota interpretativa al Anexo 1A del *Acuerdo de Marrakech* establece una norma de solución de conflictos entre el GATT de 1994 y los acuerdos abarcados. La conclusión lógica que se desprende de la nota es que los acuerdos incluidos en el Anexo 1A se aplican a los mismos productos o "bienes" sujetos a las disposiciones del GATT de 1994.
- Tercero, el artículo 1 del Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (Acuerdo sobre las MIC) dispone que el Acuerdo "applies to investment measures related to trade in goods only" ("se aplica únicamente a las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio de mercancías"). El artículo 2 dispone que "... ningún Miembro aplicará ninguna MIC que sea incompatible con las disposiciones de los artículos III u XI del GATT de 1994". La clara implicación es que los "goods" ("mercancías") a que se hace referencia en el artículo 1 del Acuerdo sobre las MIC son idénticos a los "products" ("productos") abarcados por los artículos III y XI del GATT de 1994.
- Cuarto, el *Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994* habla de "goods" ("mercancías") de importación o exportación. No hay indicación alguna de que el término tenga una acepción diferente en este Acuerdo que la misma palabra usada en los demás acuerdos incluidos en el Anexo 1A o incluso el término "products" ("productos") empleado en el GATT de 1994.
- Quinto, el *Acuerdo sobre Normas de Origen* habla de "goods" ("productos") en el contexto de los artículos I, II, III, XI y XIII del GATT de 1994.

Por último, nada en el objeto y fin del Acuerdo SMC sugiere que el término "bienes" en el párrafo 1 del artículo 1 se haya de entender como otra cosa que efectos comerciables con una clasificación aduanera real o potencial. En la medida en que exista la preocupación de que ciertas modalidades de la generosidad del Estado no quedan abarcadas por la definición de "bienes", el Grupo Especial bien puede considerar lo siguiente:

- Primero, como lo hizo notar el Grupo Especial en el asunto *Estados Unidos - Limitaciones de las exportaciones*, el párrafo 1 a) 1) del artículo 1 no abarca *todas* las medidas de gobierno que puedan afectar al mercado, sino sólo las que están comprendidas en la definición de "subvención".
- Segundo, las concesiones de tierras o arrendamientos bien pueden estar abarcadas por otras disposiciones del párrafo 1 a) 1) del artículo 1. Sin embargo, no es necesario que el presente Grupo Especial defina el alcance preciso del artículo para llegar a la conclusión de que los derechos de propiedad sobre bienes inmuebles no son "bienes".

Las versiones española y francesa del Acuerdo sobre la OMC son útiles para confirmar el significado de la palabra "bienes". En ambos textos, la palabra "bienes" se traduce como "bienes" y "productos" y como "biens" y "produits" en las versiones española y francesa respectivamente. A los fines de las otras dos versiones oficiales del Acuerdo SMC, la palabra "bienes" en el párrafo 1 del artículo 1 tiene igual significado y alcance que la palabra "productos".

El Órgano de Apelación también usa indistintamente las palabras "goods" y "products" como plasma en sus decisiones en los asuntos *CE - Bananos* (párrafo 221) y *Canadá - Automóviles* (párrafo 140).

b) No. Un edificio que esté adherido a la tierra no constituye un "bien" a los fines del párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC. Ese edificio será un bien inmueble.

c) La partida 0602 abarca "plantas vivas ... de un tipo comúnmente suministrado por viveros o floristas para plantar o para uso ornamental". Los abetos vivos de pequeñas dimensiones que son enteramente transportables se consideran legítimamente bienes porque están comprendidos en el Sistema Armonizado. Los abetos vivos de talla adulta en la forma de madera en pie no son "bienes" a los fines del Acuerdo sobre la OMC.

d) La circunstancia de que en la primera mitad del párrafo 1 a) 1) iii) del artículo 1 se mencionen los "servicios" en modo alguno afecta el alcance del término "bienes". Bienes son los efectos comerciables que están o pueden estar abarcados por el GATT de 1994; en cambio, servicios son las actividades económicas abarcadas por el AGCS. Otros activos o bienes de propiedad -como los derechos de propiedad intelectual- no caen en modo alguno dentro del alcance del párrafo 1 a) 1) iii) del artículo 1.

3. Cuando un particular produce un producto con recursos naturales sobre los que tiene derechos de propiedad, los "bienes" producidos de tal modo no son suministrados por el gobierno. Sin embargo, cuando el gobierno entrega un camión cargado de mena de hierro al elaborador, ello constituye un suministro de bienes. Si el gobierno produce la mena de hierro y la ofrece al productor siderúrgico que está dispuesto a cargarla y transportarla hasta su fábrica, el gobierno también estará suministrando bienes. Ahora bien, conceder derechos de explotación sobre un recurso que forma parte de la tierra y que no se puede comerciar no constituye un suministro de bienes.

4. Conforme a la Constitución del Canadá, las provincias tienen título de dominio sobre la mayoría de los bienes públicos y ejercen una facultad exclusiva para legislar respecto del aprovechamiento, la conservación y la ordenación de los recursos naturales no renovables y los recursos de la silvicultura.

5. Sí. El apartado d) del artículo 14 dispone inequívocamente que un Miembro determinará la adecuación de la remuneración "en relación con las condiciones reinantes en el mercado para el bien o servicio de que se trate, en el país de suministro". La acepción común de "reinante", leída en su contexto, es "existente". La frase "condiciones reinantes en el mercado", por lo tanto, hace referencia a condiciones que existen realmente en el país de suministro. Nada en el contexto, el objeto y el fin o la historia de las negociaciones del artículo 14 autoriza a interpretar que esa frase dice "en otro país".

El Protocolo de Adhesión de la República Popular China allega otra prueba contextual. El Protocolo autoriza específicamente a "utilizar, para identificar y medir el beneficio otorgado por la subvención, metodologías que tengan en cuenta la posibilidad de que las condiciones que prevalecen en China no siempre se pueden utilizar como criterios adecuados". Este trato excepcional hubiese sido innecesario si el apartado d) del artículo 14 autorizase a los Miembros a tener en cuenta las condiciones fuera del "país de suministro".

También puede haber puntos de referencia de mercado cuando existe un monopolio estatal. Por ejemplo, si el monopolio del Estado correspondiese a la producción de los bienes en cuestión, el precio gubernamental podría compararse con el precio de las importaciones del mismo bien. Incluso cuando no haya importaciones, la remuneración será "adecuada" cuando el Estado realice sus operaciones en régimen de mercado. Todas las provincias presentaron pruebas fácticas y análisis económicos sustanciales que no han sido refutados para demostrar que actuaban de manera compatible con los principios del mercado.

6. Aunque los requisitos para obtener tenencias acusan variaciones sustanciales, antes de conceder tenencias las provincias exigen que se demuestre un conocimiento especializado en materia de ordenación de bosques y unas capacidades financieras suficientes para asumir las obligaciones requeridas. Cumplidos esos recaudos, no existen limitaciones en cuanto a quiénes pueden concertar esos acuerdos.

En general, entre las obligaciones que debe aceptar el titular de la tenencia a largo plazo se cuentan las siguientes: ordenación sostenible de los bosques, ordenación de los bosques, planificación operacional y de desarrollo, consultas públicas, prescripciones sobre silvicultura, construcción o conservación de establecimientos de elaboración de madera, preparación de inventarios de bosques, lucha contra plagas y enfermedades, muestreos a campo, mediciones de madera recogida, extinción de incendios y actividades de investigación silvícola.

En la mayor parte de los casos, los titulares de tenencias pueden vender sus trozas a aserraderos con los que no estén vinculados. En general, ni la ley ni las condiciones de la tenencia obligan a los titulares de las tenencias a vender a aserraderos determinados o a precios determinados o en condiciones específicas.

7. Seguidamente se describirán, por provincia, los datos de precios de trozas facilitados al Departamento de Comercio antes de la determinación preliminar. Las trozas son sumamente heterogéneas y sus precios varían según la especie, el tamaño y la calidad. Como ocurre con los derechos de tala, toda comparación de precios medios debe, como mínimo, incluir ajustes correspondientes a esos atributos. Además, los precios de las trozas reflejan el valor de una mercancía entregada, esto es, comprenden el costo de tala y transporte del bien y también todos los costos de las obligaciones dimanadas de la tenencia que corren de cuenta del explotador. En consecuencia, los precios de las trozas no son idénticos a las cuotas por derecho de tala.

En la Columbia Británica funcionan los mercados más organizados de trozas del Canadá. En el siguiente cuadro se sintetiza la información sobre la Columbia Británica:

	Volumen (m³)	Valor (\$)	Valor medio (\$/m³)
Mercado de trozas de Vancouver (2000/2001)	6.559.073	655.366.782	99,92
Operaciones en trozas en el interior de la Columbia Británica (1999)	11.309.545	782.088.207	69,15
Cargadero de trozas de Vernon (2000/2001)	54.907	3.632.694	66,16
Cargadero de trozas de Revelstoke (2000/2001)	28.754	3.157.601	109,81

El MTV es un arreglo informal entre los departamentos de suministro de trozas de distintos licenciarios del litoral de la Columbia Británica, los compradores de trozas de pequeñas compañías o sus agentes y los operadores empleados por los corredores de trozas que se dedican a la compraventa de trozas. El MTV no distingue entre trozas que provienen de tierras privadas, federales o provinciales.

En el interior de la Columbia Británica no existe un mercado de trozas de organización similar. Hay una serie de pequeños mercados discretos de carácter local. El cargadero de trozas de Vernon, establecido en marzo de 1993, recibe sus trozas de las maderas cosechadas en distritos locales con diversos regímenes de tenencia. En el cargadero de trozas de Revelstoke, que es sumamente pequeño, se venden principalmente trozas de cedro de aserrar de alto valor.

Alberta presentó las estadísticas de encuestas que recoge en el curso de las operaciones ordinarias sobre los precios medios que los compradores pagan por las trozas. En el cuadro siguiente se indican el volumen y el valor por año civil (FOB en aserradero comprador) de estas transacciones. Estas estadísticas no distinguen entre trozas provenientes de tierras privadas o tierras provinciales ni tampoco indican la especie o la calidad.

Datos tomados del cuadro 32, apéndice AB-LER-5: Volumen y valor de las ventas de trozas en condiciones de libre competencia (datos de encuesta)

	Cosecha total de trozas de madera blanda, m³	Volumen total de transacciones en trozas de madera blanda en condiciones de libre competencia, m³	Porcentaje del volumen de trozas de madera blanda negociadas en condiciones de libre competencia	Precios de venta de las trozas en condiciones de libre competencia (FOB en aserradero comprador) \$/m³
2000	14.168.657	884.552	6,24%	50,40

En su respuesta al primer cuestionario, Ontario comunicó al Departamento de Comercio los resultados de una encuesta y un informe realizados por el gabinete de contadores independientes KPMG. En el primer anexo de la encuesta se detallaron los costos de las trozas de picea, pino y abeto de tierras de la Corona entregadas en aserradero. KPMG informó que el costo medio ponderado total de las trozas de picea, pino y abeto talados en tierras de la Corona ascendía a 50,42 dólares EE.UU. por m³. En el segundo anexo de la encuesta se informó de las compras por terceros de madera en bruto en Ontario cosechada en diversas jurisdicciones. Los precios de esas compras se fijaron mediante negociaciones entre compradores y vendedores. Los precios medios ponderados de mercado notificados por KPMG iban de 47,36 dólares EE.UU. por m³ de madera en bruto cosechada en tierras privadas de Ontario a 49,15 dólares EE.UU. por m³ de madera en bruto cosechada en tierras de la Corona en Ontario.

En Quebec existen dos mercados discretos y diferentes para el suministro de madera en pie: los bosques públicos y los bosques privados. Quebec obtiene los datos de precios de productos de bosques privados únicamente mediante encuestas anuales de mercado y un censo trienal. Con esos precios de mercado, Quebec determina las cuotas por derechos de tala en bosques públicos. Quebec comunicó al Departamento de Comercio los datos de precios privados de derechos de tala correspondientes a 1998, 1999 y 2000.

8. Por precios "en condiciones de libre competencia", el Canadá entiende los precios de venta de trozas negociados voluntariamente por un comprador y un vendedor que no estén vinculados, esto es, precios de mercado negociados libremente entre agentes independientes. Esas ventas abarcan las ventas por precios específicos y las ventas que se realizan mediante "permutas" de conjuntos de diferentes tipos de trozas entre titulares de tenencias no vinculados.

El cálculo del volumen de madera en bruto cosechada en la Columbia Británica por compañías que negocian en condiciones de libre competencia con los aserraderos se puede obtener mediante el análisis de la madera en bruto cosechada al amparo de licencias y permisos específicos de compañías con y sin aserraderos por separado. Ese análisis, basado en información oficial anterior a la determinación preliminar, indica que el 30,09 por ciento de la madera en bruto al amparo de licencias de la Corona fue cosechado por compañías sin aserraderos. En total (incluidas las tierras privadas), el 33,0 por ciento de la madera en bruto cosechada en la provincia durante el período objeto de investigación fue cosechado por entidades sin aserraderos.

Las tenencias acogidas al régimen de los acuerdos de suministro de madera y ordenación forestal (ASMOF) de Quebec obligan al titular de la tenencia a elaborar la madera en bruto que

cosechan en tierras públicas. Los acuerdos de ordenación forestal (AOF) no obligan a los titulares de tenencias a elaborar la madera en bruto. Las ventas de la producción de tierras públicas son, en su mayoría, ventas de derechos de tala mediante licitaciones en pliego cerrado. Ninguno de los 40.000 propietarios de bosques privados registrados está obligado a elaborar la madera en bruto. Las estadísticas de las tenencias que se presentaron antes de la determinación preliminar indican que hasta el 27 por ciento del aprovechamiento provincial se enajenará mediante transacciones en condiciones de libre competencia de tierras privadas y tenencias amparadas por AOF. Además, casi el 35 por ciento del suministro total de trozas proviene de transacciones en condiciones de libre competencia de tierras privadas, tenencias amparadas por AOF e importaciones de trozas.

Aproximadamente el 30 por ciento de la madera blanda en bruto cosechada en tierras de la Corona en Ontario durante el período objeto de la investigación del Departamento de Comercio fue vendido por titulares de tenencias a terceros que, a su vez, la transformaron en productos forestales.

Alberta informó al Departamento de Comercio de que disponía de datos de encuestas (sobre precios y volúmenes) correspondientes a transacciones en condiciones de libre competencia en volúmenes que representaban aproximadamente el 6 por ciento del aprovechamiento total de trozas de madera blanda en Alberta. Para elaborar esos datos se utilizó una muestra de una parte sustancial de la rama de producción forestal de Alberta. En esa encuesta se entendió por transacciones "en condiciones de libre competencia" las transacciones concertadas libremente entre partes totalmente desvinculadas. Además, la muestra se limitó a las transacciones en las cuales la única contraprestación fue el precio en efectivo.

Además de los datos de encuestas sobre volúmenes y precios, Alberta dispone también de datos sobre el volumen de trozas entregadas en aserradero por fuentes distintas de sus propias tenencias forestales. La información de Alberta indica que los volúmenes de madera en bruto negociada o permutada por otras trozas o astillas de madera y adquiridos en transacciones al contado o a cambio de otra contraprestación ascendían a 3.900.000 m³ en el período objeto de investigación, o sea, algo más del 30 por ciento del aprovechamiento total de trozas de madera blanda de sierra.

Antes de la determinación preliminar, el Canadá presentó al Departamento de Comercio solicitudes para la exclusión de 98 productores que adquirirían trozas o madera aserrada en condiciones de libre competencia. De estos productores, 78 eran reelaboradores desvinculados de empresas con derechos de aprovechamiento y por lo menos ocho eran aserraderos primarios que adquirirían todos sus insumos de trozas en condiciones de libre competencia.

9. Los programas y políticas investigados por el Departamento de Comercio eran programas provinciales de derechos de tala y no ventas de trozas. En verdad, los Estados Unidos utilizaron los programas de derechos de tala de los Estados como puntos de referencia en lugar de las ventas de trozas. Había un volumen importante de información registrada al tiempo de la determinación preliminar respecto de diversas fuentes de datos que el Departamento de Comercio podría haber utilizado como puntos de referencia. Esa información incluía datos sobre los derechos de tala privados, las tenencias competitivas en ciertas provincias y otros datos que indicaban que las provincias administraban sus regímenes de derechos de tala en condiciones de mercado. Tres provincias -Alberta, Ontario y Quebec- produjeron amplias pruebas sobre los mercados privados que funcionaban en su jurisdicción. Alberta comunicó también al Departamento de Comercio datos desglosados correspondientes a tenencias vendidas en condiciones competitivas. Las cuatro provincias exportadoras primarias, que representan el 96 por ciento de las exportaciones de madera blanda aserrada, allegaron información que demostraba que gestionaban sus regímenes de derechos de tala de manera compatible con los principios del mercado.

La dimensión del mercado de referencia disponible en el país no debiera determinar la suficiencia de los datos. En cambio, la suficiencia de los datos se debiera determinar teniendo en cuenta otros factores, incluida la existencia de compradores y vendedores que negocian

voluntariamente y otros indicios de un mercado viable. Por ejemplo, el arbitraje entre distintas fuentes de suministro de madera en bruto hace que los derechos de tala derivados de la venta de un volumen relativamente pequeño de derechos de aprovechamiento de una fuente puedan constituir un fundamento válido para efectuar una comparación con los derechos de tala de otras fuentes.

Un ejemplo de arbitraje se encuentra en Quebec, donde la mayoría de la madera en bruto proveniente de bosques privados se vende en la forma de trozas entregadas, esto es, el propietario mismo hace la tala o encomienda por contrato el aprovechamiento a un maderero. Un porcentaje más pequeño del aprovechamiento privado en Quebec se vende en la forma de derechos de aprovechamiento. Ambos precios de venta constituyen precios competitivos de mercado válidos porque existe la posibilidad de arbitraje entre los mercados privados de trozas y derechos de tala.

10. Las determinaciones fácticas del Departamento de Comercio en los tres asuntos anteriores sobre la madera de construcción son sumamente pertinentes para demostrar que los puntos de referencia transfronterizos son de por sí arbitrarios y caprichosos. En esos asuntos, el Departamento de Comercio hizo constataciones fácticas específicas y llegó a la conclusión de que eran tantos los factores que incidían en la comparabilidad de la madera en bruto adyacente en los Estados Unidos y el Canadá que era imposible efectuar comparaciones transfronterizas válidas. Los hechos que sustentan las constataciones del Departamento de Comercio no se han alterado desde entonces y esas constataciones son válidas aún hoy día, con prescindencia de la alteración del régimen jurídico.

En consecuencia, la constatación del Departamento de Comercio en el asunto *Madera de construcción I* de que no existía un mercado unificado de derechos de tala en América del Norte es válida hoy día. Por ejemplo, no se han alterado las grandes diferencias entre los Estados Unidos y el Canadá desde el punto de vista de la composición por especies; el tamaño, la calidad y la densidad de la madera en bruto; y el terreno y la facilidad de acceso.

En cuanto a los factores en que puede influir el Estado, éstos tampoco se han alterado. Por ejemplo, la oferta de madera en bruto de tierras públicas en los Estados Unidos es todavía limitada y, como dijo el Departamento de Comercio en el asunto *Madera blanda III*, sigue habiendo variaciones en los tipos cambiarios y otros factores vinculados con la existencia de una frontera política entre ambos países.

En el asunto *Madera de construcción III* el Departamento de Comercio se basó en encuestas de bosques privados de Quebec porque comprobó que esas encuestas reflejaban con exactitud los precios de mercado en Quebec. El régimen de Quebec no se ha modificado desde entonces. Sin embargo, en el asunto *Madera de construcción IV*, el Departamento de Comercio no sólo ignoró las encuestas que existían antes de la determinación preliminar, sino que hizo caso omiso de todos los demás puntos de referencia en el país que habían comunicado las demás provincias.

11. a) No. Conforme a la Parte V del Acuerdo SMC, un Miembro sólo puede imponer una medida compensatoria si ha comprobado que existe una subvención respecto de cada una de las entidades que producen o exportan la mercancía objeto de examen sujeta a la medida. En particular, la autoridad investigadora debe probar que hay una "contribución financiera" de un gobierno que otorgue un "beneficio". Ninguna disposición del Acuerdo SMC autoriza a una autoridad investigadora a presumir la existencia de una subvención sólo porque el receptor original suministre insumos a un productor ulterior.

Cuando la mercancía objeto de examen no es producida o exportada por el receptor original de una presunta subvención, la autoridad investigadora debe probar la existencia de una subvención respecto del productor ulterior. Esto es, debe probar que una contribución financiera de un gobierno ha otorgado un beneficio a ese productor. En ausencia de una relación directa entre el productor ulterior y el gobierno, el párrafo 1 a) 1) iv) del artículo 1 enuncia los criterios para determinar cuándo un gobierno ha hecho una contribución financiera indirecta a ese productor ulterior.

Las CE sostienen que en la definición de subvención ha de incorporarse un criterio de "efectos". Sin embargo, el párrafo 1 del artículo 1 no incluye ese criterio. Lo que se ha de averiguar al amparo del párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC es si un gobierno ha hecho o no una "contribución financiera" que otorgue un "beneficio". El Grupo Especial en el asunto *Estados Unidos - Limitaciones de las exportaciones* sintetizó así ese análisis:

Nosotros creemos ... que un modo adecuado de concebir una "contribución financiera" es como una simple transferencia de recursos económicos por parte de un gobierno a entidades privadas en el mercado, independientemente de las *condiciones* en que se haga esa transferencia. La transferencia puede ser efectuada por un gobierno directamente (incisos i) a iii)) o bien indirectamente mediante entidades privadas (inciso iv)). La cuestión de las condiciones en que se haga la transferencia no tiene que ver con la existencia de una contribución financiera, sino más bien con la cuestión, distinta, del beneficio, como se desprende claramente del artículo 14, según el cual para determinar si existe un beneficio hay que comparar las condiciones en que se ha hecho la contribución financiera con las condiciones de mercado. [Cursivas en el original.]

El Grupo Especial dijo seguidamente:

En resumen, los antecedentes de la negociación confirman que la adopción de una definición de subvención compuesta de dos elementos, la "contribución financiera" y el "beneficio", tenía por objeto evitar la adopción de medidas compensatorias respecto de los *beneficios* derivados de cualquier clase de medidas gubernamentales (formales y ejecutorias), limitando a una lista específica las *clases* de medidas gubernamentales que, si confirieran beneficios, constituirían subvenciones. Los antecedentes de la negociación confirman que los puntos i) a iii) de esta lista limitan esas clases de medidas a la transferencia de recursos económicos de un gobierno a una entidad privada. Con arreglo a los incisos i) a iii), un gobierno que actúa por su cuenta efectúa esa transferencia suministrando directamente algo de valor -dinero, productos o servicios- a una entidad privada. El inciso iv) garantiza que las mismas clases de transferencias *gubernamentales* de recursos económicos, cuando se efectúan mediante la *delegación explícita* de esas funciones a una sola entidad privada, no puedan eludir las disciplinas. [Cursivas en el original.]

El argumento de las CE, por lo tanto, no encuentra asidero ni en el texto ni en los antecedentes de la negociación del artículo 1. Hay subvención cuando una contribución financiera de un gobierno otorga un beneficio. La autoridad investigadora debe siempre probar ambos elementos de la "subvención" en lo que concierne al productor ulterior.

b) No. En una investigación original la autoridad investigadora nunca puede partir del supuesto de que se ha cumplido cualquiera de los requisitos de la definición de subvención. Ello es tan válido para los productores anteriores como lo es respecto de una presunta subvención a productores ulteriores. En consecuencia, una subvención a productores anteriores no puede suponerse que se transfiere a los productores ulteriores en ninguna circunstancia. Así ocurre, en particular, cuando se trata de transacciones en condiciones de libre competencia en las cuales, conforme a principios fundamentales de economía, el receptor anterior de una subvención por lo común no subvenciona al productor ulterior.

c) Sí. El párrafo 1 del artículo 1 dispone, en todos los casos, que para un receptor determinado sólo existe subvención cuando ha habido una contribución financiera y un beneficio. En el contexto de las presuntas subvenciones indirectas, a fin de determinar que el productor ulterior está "subvencionado" se debe constatar que: 1) el gobierno encomiende al receptor original de una contribución financiera que él mismo haga una contribución financiera al productor ulterior o que el

gobierno le dé instrucciones a ese efecto, como dispone el inciso iv); y 2) que esa contribución financiera subsiguiente se haga en condiciones tales que otorgue de ese modo un beneficio al receptor ulterior.

12. Cuando el que cosecha no puede: elaborar las trozas que apea, vender a quien él quiera en las condiciones que quiera pactar, permutar trozas con otros explotadores de madera en bruto u obtener permisos de exportación, la prescripción gubernamental de que la compañía maderera se obligue por contrato a suministrar trozas a un aserradero para su elaboración puede constituir un suministro de trozas de la compañía maderera al aserradero ordenado por el gobierno.

13. Con pocas excepciones, los contratos de tenencia no obligan a sus titulares a concertar contratos con aserraderos desvinculados.

14. El Canadá no desea, en este momento, ampliar sus alegatos sobre el tema.

15. La cuestión de la liquidación de los derechos de importación es una pista falsa, porque en los Estados Unidos las importaciones en los 90 días anteriores a una determinación preliminar rara vez se liquidan antes de una determinación definitiva (incluida, según el caso, una determinación definitiva de la existencia de circunstancias críticas). En ese momento, una vez que existe una determinación de las circunstancias críticas, se puede suspender la liquidación de las importaciones que no se han liquidado.

Conforme a las disposiciones de aduanas de los Estados Unidos, las importaciones se han de liquidar dentro del año de la entrada de éstas, si bien la aduana puede prorrogar ese plazo por otros dos años. En la práctica, si no se prorroga el plazo, la importación se liquidará a los 314 días de entrada. En consecuencia, las importaciones que podrían quedar sujetas a la aplicación retroactiva de derechos definitivos no se habrían liquidado para el tiempo en que el Departamento de Comercio debe completar una investigación.

16. El Canadá cumplió sus obligaciones conforme al Acuerdo SMC mediante la Ley de Medidas Especiales sobre la Importación y los reglamentos conexos. En el régimen canadiense, dos autoridades investigadoras intervienen en la adopción de decisiones. Las determinaciones de dumping y subvenciones corren de cuenta del Comisario del Organismo de Aduanas y Renta Nacional del Canadá (CCRA). Las decisiones sobre daños corren de cuenta del Tribunal Canadiense de Comercio Internacional (TCCI).

Conforme al artículo 41 1) a) iv) C), en una determinación definitiva el Comisario hace una constatación de si una investigación determinada se refiere a una subvención prohibida. Cuando se constata que hay una subvención prohibida o "especificación", se indica al TCCI que, al realizar la investigación definitiva del daño conforme al artículo 42, debe decidir si se cumplen los demás criterios del párrafo 6 del artículo 20. Cuando el TCCI hace una determinación positiva conforme al artículo 42 1) c) (como se refleja en el artículo 6 a)), el artículo 6 b) dispone que el Comisario debe imponer "un derecho compensatorio de una cuantía igual a la cuantía de la subvención sobre bienes importados que constituya una subvención prohibida". De conformidad con el párrafo 6 del artículo 20, que autoriza la aplicación retroactiva de "derechos compensatorios definitivos", esta disposición se encuentra en la parte de la ley relativa a "Derechos antidumping y compensatorios" definitivos (esto es los artículos 3 a 7).

Conforme al artículo 37.11 de la Ley de Medidas Especiales sobre la Importación, las importaciones que se han de examinar son las que se hayan hecho dentro de un plazo representativo del período objeto de investigación que comienza 90 días antes de la fecha de la iniciación y termina en la fecha en que el Comisario adopta la determinación provisional, cuando esas importaciones sean "masivas" en relación con un período representativo anterior de duración comparable también dentro del período objeto de investigación

La aplicación retroactiva de derechos definitivos se hará mediante la decisión de un funcionario designado de la CCRA conforme al artículo 55 de la Ley de Medidas Especiales sobre la Importación. Esta determinación estará sujeta a una nueva determinación por el Comisario conforme al artículo 59 1) de la Ley. Aunque los bienes a los cuales se aplicarán esos derechos habrán sido objeto de despacho (o, en la terminología de los Estados Unidos, habrán sido "liquidados"), el asiento de su entrada figurará todavía en los libros del CCRA y, por lo tanto, se podrá recuperar en la medida necesaria.

17. No existe fundamento en el Acuerdo SMC para la aplicación de medidas provisionales en virtud de una determinación preliminar de la existencia de circunstancias críticas. En consecuencia, ningún Miembro puede adoptar o imponer una medida en relación con "circunstancias críticas" con carácter provisional. En este sentido, la "suspensión de la liquidación" no se diferencia de la exigencia de una fianza.

18. a) Los datos pertinentes correspondientes al Canadá en su conjunto se indican en la determinación preliminar del Departamento de Comercio. En esa determinación, basado en una comparación de los tres meses anteriores y los tres meses siguientes a la iniciación de la investigación, el Departamento de Comercio dice haber constatado que el aumento de los niveles de importación había sido de 23,34 por ciento cuando se utilizaban estadísticas de importaciones que excluían las provenientes de las provincias marítimas y de 19,02 cuando se incluían las importaciones provenientes de esas provincias. El Departamento de Comercio decidió que se había satisfecho el recaudo de las "importaciones masivas" del párrafo 6 del artículo 20 del Acuerdo SMC porque ambas tasas de aumento eran superiores al umbral reglamentario del 15 por ciento conforme al derecho de los Estados Unidos. Si el Departamento de Comercio hubiese considerado otros períodos de comparación o métodos de ajustes estacionales, como había señalado el Canadá que era necesario hacer para que hubiese una evaluación objetiva de las "importaciones masivas", la inclusión de las exportaciones de las provincias marítimas habría exhibido un aumento de los embarques inferior al umbral del 15 por ciento.

b) Las exportaciones de madera blanda de construcción de Quebec a los Estados Unidos en el ejercicio fiscal 2000/2001 ascendieron al 21 por ciento, o sea, aproximadamente una quinta parte, de las exportaciones totales de madera blanda de construcción del Canadá a los Estados Unidos. En consecuencia, para que las exportaciones de Quebec hubiesen representado un aumento de 15 por ciento en las exportaciones de todo el Canadá, las exportaciones de Quebec habrían tenido que aumentar en cinco veces 15 por ciento, o sea, en 75 por ciento. No existe constancia alguna que indique que las exportaciones de Quebec tuvieron un patrón distinto de las exportaciones del resto del Canadá.

Sin embargo, por cuanto a lo sumo tres productores de Quebec se podrían haber beneficiado de la presunta subvención prohibida durante el período objeto de investigación, las exportaciones de estos productores habrían sido insignificantes en relación con las exportaciones totales del Canadá (o incluso de Quebec) y no se habrían traducido en "importaciones masivas".

19. El Acuerdo sobre la madera blanda de construcción entre el Canadá y los Estados Unidos es el fundamento en que hubiesen debido sustentarse los Estados Unidos en su análisis de las "importaciones masivas". La investigación de derechos compensatorios se hizo coincidir cronológicamente con las consecuencias económicas y comerciales de la expiración del Acuerdo sobre la madera blanda de construcción entre el Canadá y los Estados Unidos. En un período objeto de investigación ajustado conforme a esas consecuencias se habrían constatado patrones de comercio normales y no "importaciones masivas".

En 1996 el Canadá dio efecto al Acuerdo sobre la madera blanda de construcción mediante derechos de exportación basados en contingentes. El Acuerdo sobre la madera blanda de construcción expiró el 31 de marzo de 2001. En anticipación de ese vencimiento y la consiguiente derogación de

los derechos, los exportadores canadienses y los importadores y compradores norteamericanos de madera blanda de construcción adoptaron diversas decisiones comerciales racionales. Los importadores cesaron en sus compras de madera de construcción canadiense. Ello dio lugar a una caída de los precios durante el mes de marzo. Los exportadores, disuadidos tanto por los precios bajos como por los derechos del Acuerdo sobre la madera blanda de construcción, aplazaron sus exportaciones hasta abril. Cuando se las examina en ese contexto, apenas si se puede considerar una coincidencia que las exportaciones a los Estados Unidos en abril de 2001 hubiesen aumentado en 463 millones de pies tablares en relación con las exportaciones totales en abril de 2000.

Preguntas formuladas a ambas partes

1. Cuando un explotador de madera en bruto apea un árbol produce bienes: trozas. El cosechador puede entonces utilizar los bienes como insumo para su propio aserradero, fábrica de pasta de madera u otro establecimiento, si lo tiene; puede vender los bienes en cuestión a otros usuarios de trozas o exportarlos. Los bienes, en consecuencia, se suministran en el sentido del párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC cuando una parte entrega trozas a otra parte o se las vende.
2. No existe un "precio de mercado internacional" para la madera blanda de construcción, aunque el producto es objeto de compraventas internacionales. A diferencia de productos básicos como el petróleo o los minerales, el precio de la madera blanda de construcción se fija en el contexto de mercados nacionales o regionales específicos. Además, debido a las grandes diferencias entre distintos tipos de madera de construcción, los precios de ésta varían según la especie, dimensión y calidad, según que haya sido secada al aire libre o en horno o clasificada mecánicamente según su resistencia. En diferentes mercados se pueden aplicar requisitos distintos, por lo cual es difícil que haya un solo "precio de mercado internacional" para la madera de construcción.
3. El apartado b) del artículo 15 del Protocolo de Adhesión de China determina que conforme al apartado d) del artículo 14 del Acuerdo SMC no se autorizan las comparaciones de precios transfronterizos. Si el apartado d) del artículo 14 autorizase a los Miembros a considerar las condiciones que prevalecen fuera de China no hubiese habido razón para negociar esa cláusula. El artículo 15, a diferencia de las demás disposiciones, introduce normas especiales y adicionales. Ello se desprende claramente de lo siguiente:
 - el párrafo introductorio, que dispone que el Acuerdo SMC se aplicará "en conformidad con lo siguiente". Esta redacción habría sido innecesaria si se tratase de reintroducir el Acuerdo SMC en el Protocolo;
 - el apartado b) del artículo 15 dice que "se aplicarán las disposiciones pertinentes [del Acuerdo SMC]; *no obstante* ...". Esto demuestra que las palabras que siguen a "no obstante" se apartan de las normas ordinarias y que la cláusula subordinada establece normas adicionales;
 - cuando los Miembros empleen las metodologías enunciadas en los apartados a) (antidumping) y b) (derechos compensatorios) del artículo 15, deben notificar a la OMC. Si esas metodologías fuesen la norma, no se exigiría esa notificación; y
 - el apartado a) del artículo 15 quedará sin efecto una vez que China haya establecido una economía de mercado. Sin embargo, los Miembros comprendieron que sería innecesario disponer que dejase de tener efecto el apartado b) del artículo 15, porque una vez que hubiese una economía de mercado, no habría "dificultades especiales" para establecer un punto de referencia de mercado.

4. En los apéndices CDA-63 a CDA-70 se presentan los acuerdos de tenencia forestal de las provincias y la legislación básica pertinente de la Columbia Británica y Alberta.

5. El Departamento de Comercio no solicitó información sobre la cuestión de la transferencia. En cambio, se limitó a presumir que toda subvención concedida a las trozas que eran insumos en segmentos anteriores del proceso se transfería automáticamente en la venta de esas trozas en condiciones de libre competencia.

En sus alegatos, el Canadá demostró que el Departamento de Comercio no estaba autorizado a presumir beneficios para la mercancía objeto de examen sin realizar un análisis de la subvención en segmentos anteriores del proceso. El Canadá demostró también que en muchos casos la presunta subvención no se transfería de los explotadores a los productores de madera de construcción en condiciones de libre competencia. Esos alegatos estaban en consonancia también con la determinación sobre transferencia hecha por el Departamento de Comercio en el asunto *Madera de construcción III*.

El Canadá presentó también peticiones de exclusión de muchos productores que habían adquirido madera de construcción a proveedores desvinculados en condiciones de libre competencia. En muchos casos estos productores eran también reelaboradores independientes (esto es, estaban enteramente desvinculados de las empresas con derechos de aprovechamiento).

La Columbia Británica presentó información sobre la compraventa de trozas en la provincia. Esa información, mencionada en la pregunta 7 *supra*, abarcó el volumen y el valor de las trozas vendidas en cada mercado de trozas de la provincia y también información detallada que describía el funcionamiento y la operación de cada mercado de trozas.

Además, la información de compraventa de trozas de la Columbia Británica contenía un detalle suficiente para determinar el volumen total de trozas de madera blanda vendidas en el país a compradores desvinculados del litoral y el interior. La respuesta de la Columbia Británica al cuestionario inicial decía que, en los pasados tres años, entre el 26 y el 30 por ciento de la madera en bruto cosechada en el litoral se vendía por conducto del MTV. Esa respuesta demostró también que entre el 22 y el 25 por ciento de la madera en bruto cosechada en el interior se vendía en el país y no era consumida internamente por empresas integradas.

Alberta dijo inequívocamente en su respuesta al cuestionario del Departamento de Comercio que no se injería en la disposición de las trozas cosechadas de tierras de la Corona. Dijo también lo siguiente: "La provincia de Alberta no tiene establecidas políticas, reglamentos o leyes que exijan que las empresas deben producir ciertos productos o que les den incentivos o desincentivos a ese respecto. Se espera solamente que los operadores hagan un uso eficiente de la fibra de madera". Alberta allegó también amplios datos sobre las ventas de trozas en condiciones de libre competencia.

Ontario informó al Departamento de Comercio en su respuesta al cuestionario inicial de que la madera en bruto se obtenía muchas veces mediante compras en condiciones de libre competencia al particular que la había adquirido de la Corona (reventa). Ontario presentó también al Departamento de Comercio un informe presentado por KPMG respecto de la madera en bruto de la Corona revendida en condiciones de libre competencia en un mercado secundario. Ese informe demostró que aproximadamente el 30 por ciento de la madera blanda en bruto cosechada en tierras de la Corona era vendido por los titulares de las tenencias a terceros independientes que, a su vez, la transformaban en productos forestales.

ANEXO A-2

RESPUESTAS DE LOS ESTADOS UNIDOS A LAS PREGUNTAS FORMULADAS EN EL CONTEXTO DE LA PRIMERA REUNIÓN SUSTANTIVA DEL GRUPO ESPECIAL

(21 de mayo de 2002)

Preguntas formuladas a los Estados Unidos

- Pregunta 1:** Al tiempo de efectuar la determinación preliminar, el Departamento de Comercio disponía de amplias pruebas que indicaban que la vasta mayoría de la madera en bruto de tierras fiscales en el Canadá se suministraba directamente a titulares de tenencias que eran propietarios de aserraderos u otros establecimientos de elaboración maderera. En particular, las leyes y reglamentos de cada provincia del Canadá (con la excepción parcial de Ontario) exigen por lo común que los titulares de licencias sean aserraderos. Las pruebas que seguidamente se describen en relación con cada provincia se componían primordialmente de legislación provincial, modelos de contratos de tenencia y datos estadísticos comunicados por los gobiernos provinciales.
- Más del 83 por ciento de la cosecha de madera blanda en bruto de tierras de la Corona en la Columbia Británica se suministra a los titulares de cuatro tipos de tenencias en la provincia. Cada una de estas tenencias *obliga* a su titular a ser propietario de un establecimiento de elaboración (a estos efectos, un aserradero) y a elaborar la madera en bruto cosechada (o un volumen equivalente) en su propio aserradero. El resto de la madera en bruto de tierras de la Corona en la provincia se suministra al amparo de licencias que por lo común se reservan a entidades que no son propietarias de establecimientos de elaboración de madera en bruto. Sin embargo, la Ley de Bosques de la Columbia Británica dispone que toda la madera en bruto cosechada de tierras de la Corona se elabore en la provincia. Además, existen otras restricciones jurídicas que se aplican a estas modalidades de tenencia en la Columbia Británica y que indican que las transacciones correspondientes a la madera en bruto al amparo de estas tenencias no se realizan en condiciones de libre competencia.
- Quebec vela por que sólo los aserraderos estén autorizados a cosechar la gran mayoría de la madera blanda sin elaborar de tierras de la Corona. Por ejemplo, el artículo 37 de la Ley de Bosques de Quebec dice que "[s]ólo las personas autorizadas conforme al Título IV a construir o explotar un establecimiento de elaboración maderera podrán concertar" contratos de suministro de madera y ordenación forestal, la modalidad virtualmente exclusiva de tenencia en Quebec (que abarca el 99 por ciento del aprovechamiento en tierras de la Corona).
- En su respuesta al cuestionario, Ontario dijo que "[en] general, para obtener una licencia, el solicitante debe o bien ser propietario de un establecimiento de elaboración de recursos forestales (por ejemplo, un aserradero, una fábrica de pasta, una fábrica de enchapado, etc.) o tener un mercado para suministrar madera a algún tipo de establecimiento de elaboración de recursos forestales". Alberta informó de que "[t]odas las formas de tenencia comercial son propietarias de aserraderos y los explotan".
- En Saskatchewan, el 86 por ciento de las trozas de madera blanda de sierra era cosechado por los titulares de acuerdos de ordenación forestal, todos los cuales eran propietarios de aserraderos y elaboraban su propia madera en bruto. El resto del aprovechamiento se suministraba a titulares de licencias más pequeños al amparo de permisos de productos forestales, algunos de los cuales eran propietarios de aserraderos.
- En Manitoba, el 49 por ciento de las trozas de madera blanda de sierra se suministraba a titulares de licencias de ordenación forestal, que por ley deben ser propietarios de establecimientos de

elaboración de madera en bruto. Casi en su totalidad, el 51 por ciento restante de trozas de madera blanda de sierra se suministraba al amparo de acuerdos de ventas de madera en bruto ("AVMB"). El volumen de madera blanda aprovechada por los titulares de AVMB que eran propietarios de aserraderos ascendía a 46 por ciento de la cosecha total de trozas de madera blanda de sierra. Por lo tanto, aproximadamente el 95 por ciento de las trozas de madera blanda de sierra se suministraba directamente a aserraderos en Manitoba.

7. En cuanto a las obligaciones asumidas por los titulares de tenencias, el Departamento de Comercio examinó las obligaciones que los titulares de las tenencias estaban compelidos legalmente a asumir en el Canadá y las comparó con las asumidas por los explotadores de la madera en bruto de referencia. El Departamento de Comercio calculó la cuantía por unidad de cada categoría de las obligaciones canadienses que era superior a las obligaciones que asumían las partes que pagaban derechos de tala en los Estados Unidos. El Departamento de Comercio utilizó los valores correspondientes a cada obligación comunicados por los gobiernos provinciales del Canadá en sus respuestas al cuestionario y consideró que el costo unitario de estas obligaciones era una forma de pago "en especie", que añadió a la cuota por derechos de tala.

8. **Pregunta 2 a):** El apartado d) del artículo 14 establece las directrices para determinar si el gobierno ha suministrado un bien, en el sentido del párrafo 1 a) 1) iii) del artículo 1, por una remuneración inferior a la adecuada. No ha de haber duda de que, por conducto del régimen de tenencias de madera en bruto, los gobiernos provinciales suministran un bien -madera en bruto- a los productores de madera de construcción. Los alegatos en contrario del Canadá son refutados por las definiciones comunes de diccionario y por la propia legislación del país. Por cuanto los gobiernos provinciales incuestionablemente están suministrando un bien en el sentido del párrafo 1 a) 1) iii) del artículo 1, las directrices del apartado d) del artículo 14 son pertinentes para determinar el beneficio.

9. **Pregunta 2 b):** Las palabras "en relación con las condiciones reinantes en el mercado para el bien ... en el país de suministro" que figuran en el apartado d) del artículo 14 no restringen a la autoridad al uso exclusivo de los precios de compraventa en el país objeto de investigación. El concepto de disponibilidad en el comercio está incorporado expresamente en el apartado d) del artículo 14, según el cual las "condiciones reinantes en el mercado para el bien" abarcan, entre otras cosas, la disponibilidad. Las condiciones reinantes en el mercado en el país de suministro, por lo tanto, pueden abarcar los precios ofrecidos en el mercado mundial a los compradores en el país objeto de investigación. La flexibilidad para utilizar los precios ofrecidos en el mercado mundial que se consigna en el apartado d) del artículo 14 se refleja en el apartado d) de la Lista Ilustrativa de Subvenciones a la Exportación y fue confirmada por el Grupo Especial y el Órgano de Apelación en el asunto *Canadá - Productos lácteos*.

10. El uso de los precios ofrecidos en el mercado mundial a los productores en el país objeto de investigación, por lo tanto, no es *per se* incompatible con el apartado d) del artículo 14. El Canadá, en verdad, admitió que los precios del mercado mundial pueden constituir un punto de referencia apropiado en ciertas situaciones. Un ejemplo obvio de una situación en la que los precios ofrecidos en el mercado mundial pueden ser un punto de referencia apropiado se da cuando el gobierno es el único proveedor del insumo en el país objeto de investigación. Los hechos del presente asunto muestran una situación análoga. En particular, sólo dos provincias suministraron información sobre los precios de tala privados y esa información limitada fue insuficiente para constituir un punto de referencia respecto de esas provincias. Además, las pruebas indican que los gobiernos provinciales del Canadá dominan a tal punto el mercado de la madera en bruto que los precios gubernamentales inferiores a los precios de mercado suprimen los precios en el pequeño mercado de la madera en bruto privada en el Canadá.

11. El uso de precios de los Estados Unidos por el Departamento de Comercio, por oposición a otros precios del mercado mundial, encuentra sustento en amplias pruebas en el expediente que indican que las compañías canadienses importan trozas de los Estados Unidos y licitan derechos de

tala en los Estados Unidos. La madera en bruto de los Estados Unidos, por lo tanto, "se ofrece en el comercio" a los aserraderos canadienses.

12. **Pregunta 2 c):** La interpretación que los Estados Unidos hacen del apartado d) del artículo 14 es compatible con la acepción general de "beneficios" que han formulado los grupos especiales y el Órgano de Apelación, esto es, un beneficio es una forma de ventaja que de otro modo no se podría obtener en el mercado, en ausencia de la contribución financiera. En el asunto *Canadá - Aeronaves*, el Grupo Especial dijo que "[p]ara determinar si una contribución financiera ... confiere un 'beneficio', es decir, una ventaja, es necesario determinar si coloca al receptor en una posición más ventajosa que la que habría tenido *de no ser por ella*. A nuestro parecer, la única base lógica para determinar la posición que habría tenido el receptor de no ser por la contribución financiera es el mercado" (sin cursivas en el original). El Órgano de Apelación en el asunto *Canadá - Aeronaves* dijo análogamente que "no puede haber un 'beneficio' para el receptor a menos que la 'contribución financiera' *lo coloque en una situación mejor que la que habría tenido de no existir esa contribución*. A nuestro juicio, el mercado proporciona una base de comparación apropiada al determinar si se ha otorgado un 'beneficio', porque los posibles efectos de distorsión del comercio de una 'contribución financiera' pueden identificarse determinando si el receptor ha recibido una 'contribución financiera' en condiciones más favorables que las que hubiera podido obtener en el mercado" (sin cursivas en el original).

13. **Pregunta 2 d):** La comparación en el apartado d) del artículo 14 tiene por objeto identificar ventajas artificiales con posibles efectos de distorsión del comercio que resulten del suministro de un bien por el gobierno. Los precios ofrecidos en el comercio en el país objeto de investigación son por lo común el punto de referencia más apropiado. Sin embargo, cuando las pruebas indican que el gobierno domina a tal punto el mercado que los precios interiores distintos de los precios gubernamentales del bien objeto de investigación son suprimidos por precios gubernamentales inferiores presuntamente inferiores a los precios de mercado de ese bien, los precios interiores no pueden servir de fundamento para cuantificar el posible beneficio. En esos casos, otros precios que se ofrezcan en el comercio a los productores del país objeto de investigación pueden servir de punto de referencia apropiado.

14. **Pregunta 2 e):** La comparación en el apartado d) del artículo 14 tiene por objeto determinar la ventaja que, de haberla, se deriva de la contribución financiera del gobierno en litigio y no de otras medidas de gobierno.

15. **Pregunta 2 f):** El único caso en que podríamos incluso investigar si los precios en el país objeto de investigación son inferiores a los precios del mercado mundial sería el caso en que hubiese otras pruebas que indicasen que los precios no gubernamentales en el país objeto de investigación pueden estar distorsionados por la contribución financiera del gobierno que ahora se examina.

16. **Pregunta 2 g) i), ii):** En este asunto, y en el único otro asunto en el cual el Departamento de Comercio ha abordado la cuestión, la cuota de mercado del gobierno era de 90 por ciento o más. Sin embargo, cada asunto se debe analizar conforme a los hechos que lo caracterizan. Por lo común, cuando el gobierno domina el mercado de un bien determinado y existe evidencia de que los precios gubernamentales suprimen al resto del mercado, los precios no gubernamentales lógicamente no pueden servir de punto de referencia. No obstante, no siempre ocurre así. Por ejemplo, incluso cuando el gobierno domina el mercado, si existe una subasta abierta y competitiva de alguna parte significativa del mercado, esos precios bien podrían servir de punto de referencia. También puede haber otros casos en los cuales los hechos indiquen que la cuota no gubernamental del mercado no se vio distorsionada por las medidas de gobierno. En esos casos, la cuota no gubernamental del mercado también podría servir de punto de referencia.

17. **Pregunta 2 h):** El Departamento de Comercio solicitó información sobre los precios de los derechos de tala privados y los precios en el mercado al contado de las trozas en las Provincias Marítimas. En su respuesta al cuestionario, las Provincias Marítimas dijeron que no tenían información sobre los precios de los derechos de tala privados, que "[n]o existe un precio de mercado al contado para las trozas de sierra cosechadas en tierras de la Corona", que las provincias "no reúnen datos relativos a los precios de mercado al contado de ... las trozas cosechadas de tierras privadas" y que las encuestas de precios de las trozas cosechadas en tierras privadas "al parecer se basan en un muestreo limitado". Habida cuenta de esta información limitada e inadecuada, el Departamento de Comercio no pudo considerar si los precios en las Provincias Marítimas podían servir como punto de referencia apropiado.

18. **Pregunta 3:** El Departamento de Comercio formuló una serie de preguntas respecto de los precios privados en cada provincia o territorio. Sólo los gobiernos de Alberta, Quebec y Ontario suministraron alguna información en respuesta a dicha solicitud. Como se describe *infra*, sólo Quebec y Ontario suministraron realmente información sobre precios privados. Esa información limitada fue insuficiente para servir de base para elaborar un punto de referencia respecto de estas provincias. Además, se había allegado información que indicaba que estos precios de derechos de tala privados se habían visto deprimidos por los precios gubernamentales. La provincia más importante en cuanto a producción de madera blanda de construcción, la Columbia Británica (que representa aproximadamente el 60 por ciento de la producción de madera blanda de construcción del Canadá), no suministró información sobre los precios de los derechos de tala privados.

19. Alberta no informó de los precios privados. En su respuesta al cuestionario dijo como sigue: "Alberta no lleva cuenta del aprovechamiento privado de madera en bruto ni tiene datos sobre la madera en bruto privada utilizada en aserraderos". Dijo también que "no reúne información de precios al contado de trozas de tierras provinciales o privadas" y, por lo tanto, no suministraba "esa información de precios de trozas al contado" al Departamento de Comercio. La única información que Alberta suministró fue un extracto de dos páginas de una encuesta de KPMG, que contenía un único valor estimado de derechos de tala derivado de algunos datos de precios de ventas de trozas. No se allegó ninguna corroboración o información de fuentes respecto de ese cálculo.

20. En su respuesta al cuestionario, Quebec declaró lo siguiente: "Los precios de mercado de la madera en pie de tierras privadas se obtienen mediante un estudio de mercado de las compañías forestales que comercian en madera en pie para su aprovechamiento todos los años en Quebec." Sin embargo, el Departamento de Comercio también obtuvo pruebas de que los precios de los derechos de tala privados en Quebec son suprimidos por el precio fijado administrativamente para los derechos de tala en tierras de la Corona.

21. Ontario señaló que más del 10 por ciento de la madera en bruto consumida por "la rama de producción de productos forestales" de Ontario se cosecha en tierras privadas. Sin embargo, esa cifra abarca todos los productos de la rama de producción forestal, incluidas las empresas que no producen la mercancía objeto de examen (por ejemplo, las fábricas de pasta de madera). Además, Ontario dijo que no regula ni supervisa el mercado privado de madera en bruto en forma permanente y, por lo tanto, no reúne estos datos en el curso de las operaciones ordinarias. Ontario encomendó a un gabinete independiente de investigación forestal la realización de un estudio, pero el Departamento de Comercio observó que ese estudio adolecía de muchos defectos.

22. El expediente contenía también pruebas que indicaban que los precios de los derechos de tala privados eran deprimidos por el volumen abrumador de madera en bruto suministrada por el gobierno en el mercado. Por ejemplo, un experto forestal canadiense llegó a la conclusión de que "[l]a importancia cuasimonopolística del Estado en el suministro de las ramas de producción obliga a los pequeños productores a conformar sus precios a los de los bosques públicos" (sin cursivas en el original). Un funcionario de silvicultura de la provincia llegó incluso a decir por escrito que los

precios de los derechos de tala privados se veían afectados por el precio fijado administrativamente para los derechos de tala públicos.

23. **Pregunta 4:** La declaración a la que hace referencia el Grupo Especial guarda relación con el pequeño mercado de derechos de tala privados y no con las ventas de trozas. Las pruebas allegadas al tiempo de la determinación preliminar indicaban que las ventas de derechos de tala en tierras de la Corona y tierras privadas representaban los siguientes porcentajes del aprovechamiento en cada provincia:

	<u>Ventas de la Corona</u>	<u>Ventas privadas</u>
Columbia Británica:	90 por ciento	10 por ciento
Quebec:	83 por ciento	17 por ciento
Ontario:	92 por ciento	8 por ciento
Alberta:	98 por ciento	2 por ciento
Manitoba:	94 por ciento	6 por ciento
Saskatchewan:	90 por ciento	10 por ciento

Sólo dos de las provincias suministraron datos sobre los precios de los derechos de tala privados y las pruebas allegadas al expediente indicaban que esos precios eran suprimidos por los precios fijados administrativamente por los gobiernos.

24. **Pregunta 5:** Como se dijo en el párrafo introductorio del artículo 14 y como lo confirmó el Órgano de Apelación en el asunto *Canadá - Aeronaves*, el beneficio a los efectos del artículo 1 es el beneficio para el receptor. Se trata de la ventaja -o beneficio- artificial que el Órgano de Apelación en el asunto *Canadá - Aeronaves* calificó como "los posibles efectos de distorsión del comercio" de una contribución financiera. A esa ventaja artificial que podía tener efectos de distorsión del comercio se referían los Estados Unidos en el pasaje citado por el Grupo Especial.

25. **Pregunta 6:** El asunto *Plomo y bismuto II* se refería a las subvenciones a una entidad de propiedad del gobierno, British Steel, que luego se enajenó a inversores privados. El Grupo Especial dijo que no podía ser irrefutable la presunción de que el beneficio que se derivaba de una contribución financiera continuaba existiendo incluso después de que un cambio de la propiedad había creado un productor aparentemente nuevo y diferente. El Grupo Especial constató que las circunstancias en el asunto, en el cual la rama de aceros especiales de British Steel se había traspasado primero a la sociedad colectiva UES y luego había sido readquirida por BSplc, refutaban la presunción de que el beneficio para British Steel continuaba en UES y BSplc. El Grupo Especial constató también que UES y BSplc eran personas jurídicas discretas que, por el hecho de haber pagado el valor corriente en el mercado por el activo de British Steel, no habían obtenido beneficio alguno de las subvenciones anteriores recibidas por British Steel.

26. En el asunto *Plomo y bismuto II* se abordaron circunstancias que no se presentan en el presente asunto. En particular, en el presente asunto las subvenciones en litigio se otorgaron directamente a los productores actuales de la mercancía objeto de examen. La prueba simplemente no sustenta la pretensión del Canadá de que existe un volumen significativo de madera en bruto cosechada por explotadores independientes que venden su producción en condiciones de libre competencia a los aserraderos. La vasta mayoría de las trozas de sierra provenientes de tierras de la Corona se suministran a aserraderos canadienses al amparo de tenencias de las que son directamente titulares estos mismos aserraderos. La prueba en el expediente indica también que la mayor parte de los madereros "independientes" en realidad están obligados, por ley o por contrato, con estos mismos aserraderos y titulares de tenencias. En consecuencia, la entidad que recibe la contribución financiera (el suministro de madera en bruto) y la que recibe el beneficio (precios de derechos de tala inferiores a los de mercado) son generalmente una y la misma. Como se examina *infra* en respuesta a la pregunta 7 formulada a los Estados Unidos, no son pertinentes en un caso de investigación global las

otras dos situaciones en el presente asunto en las cuales se puede plantear la cuestión de saber si la contribución financiera hecha a una entidad confiere un beneficio a otra: las trozas cosechadas por un aserradero y luego vendidas en transacciones en condiciones de libre competencia a otros aserraderos y la madera de construcción vendida en transacciones en condiciones de libre competencia a compañías que reelaboran los productos de la madera de construcción.

27. **Pregunta 7:** En un caso de investigación global, el Departamento de Comercio determina la cuantía total de la subvención a los productores de la mercancía de que se trate y la asigna a todas las ventas de esa mercancía. Cuando en su totalidad los presuntos receptores de la contribución financiera y de los beneficios son productores de la mercancía objeto de examen no se necesita un análisis ulterior. La cuantía precisa del beneficio recibido por un productor determinado sólo se determinará en un examen por compañías. Sin embargo, si el gobierno hizo la contribución financiera a una entidad que *no* produce la mercancía objeto de examen, habría que analizar si la contribución financiera benefició a otra entidad que *sí* la produce. En el presente asunto, el único alegato de que hay una contribución financiera a una entidad que no produce la mercancía objeto de examen es la pretensión del Canadá de que existe un volumen significativo de madera en bruto proveniente de tierras de la Corona que los gobiernos provinciales suministran a madereros independientes que, a su vez, la venden en condiciones de libre competencia a productores de madera de construcción. Sin embargo, la prueba producida no sustenta la pretensión del Canadá.

28. El Canadá arguye también que el Departamento de Comercio debía haber hecho un análisis de transferencia para abordar otras dos situaciones: 1) las trozas cosechadas por un aserradero y seguidamente vendidas en transacciones en condiciones de libre competencia a otros aserraderos; y 2) la madera de construcción vendida en transacciones en condiciones de libre competencia a compañías que reelaboran los productos de madera de construcción. Sin embargo, en ambas situaciones, todas las entidades intervinientes son productores de la mercancía objeto de examen. Por lo tanto, no se requiere un análisis ulterior en un caso de investigación global. En particular, no se requiere un análisis de beneficios por separado en un caso de investigación global de trozas cosechadas por un aserradero y presuntamente vendidas en condiciones de libre competencia a otro, pues el beneficio total redundará siempre en provecho de un aserradero, esto es, un productor de la mercancía objeto de examen. Análogamente, los productos reelaborados que se examinan caen dentro del ámbito de la investigación. El Departamento de Comercio, por ende, asignó debidamente el beneficio total recibido por los productores de la mercancía objeto de examen (el numerador) a las ventas totales de la mercancía objeto de examen, incluidos los productos reelaborados (el denominador), sin determinar tasas por compañía. El productor individual de la mercancía objeto de examen que estime que no ha recibido un beneficio que pueda estar sujeto a derechos compensatorios podrá valerse de los recursos de revisión que existen.

29. **Pregunta 8:** Al parecer no se discute que los derechos compensatorios provisionales constituirían una medida provisional en el sentido del artículo 17. Aunque el párrafo 2 del artículo 17 es algo ambiguo, los depósitos en efectivo o fianzas aparentemente constituirían también una medida provisional en el sentido del artículo 17. Aunque no impusieron un derecho provisional, los Estados Unidos exigieron una garantía en la forma de depósitos en efectivo o fianzas.

30. En el párrafo 2 del artículo 17 no se hace referencia a la suspensión de la valoración en aduana, que en el régimen de los Estados Unidos se denomina suspensión de la liquidación. La suspensión de la liquidación es sólo una situación jurídica que permite la imposición de derechos adicionales cuando se resuelven todas las cuestiones relacionadas con la determinación de la cuantía final de los derechos debidos. No obstante, conforme al régimen de derechos compensatorios de los Estados Unidos, la suspensión de la liquidación se considera como medida provisional.

31. **Pregunta 9:** Conforme al derecho de los Estados Unidos, en ausencia de una suspensión de la liquidación, se imponen derechos definitivos y no se pueden imponer otros derechos a la importación. La suspensión de la liquidación, por lo tanto, es esencial para preservar la posibilidad de ejercer el derecho conferido por el párrafo 6 del artículo 20 de imponer derechos retroactivamente.

32. **Pregunta 10:** La suspensión de la liquidación pondría al Departamento de Comercio en condiciones de aplazar la determinación definitiva de la cuantía total de derechos debidos. Sin embargo, si no existiese una cuantía garantizada por un depósito en efectivo o fianza, el párrafo 3 del artículo 20 impediría *prima facie* la percepción retroactiva de derechos.

33. La ausencia de una disposición en el Acuerdo SMC análoga al párrafo 7 del artículo 10 del Acuerdo Antidumping no altera este análisis. El párrafo 7 del artículo 10 faculta a las autoridades a adoptar medidas incluso antes de que haya una determinación preliminar de dumping o daño. En el asunto *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, el Grupo Especial consideró que estas "medidas preventivas" especiales eran distintas de las medidas provisionales. Por cuanto en el Acuerdo SMC no existe una disposición análoga al párrafo 7 del artículo 10, no hay excepción a las prescripciones del párrafo 1 del artículo 17 del Acuerdo SMC que autorice la adopción anticipada de "medidas preventivas". Sin embargo, el Departamento de Comercio no adoptó medidas de esa índole en el presente asunto. Cuando, como en el presente asunto, se adoptan medidas provisionales de conformidad con el artículo 17 (esto es, después de determinaciones preliminares de la existencia de subvención y daño), el párrafo 1 del artículo 20 autoriza a un Miembro a hacer extensivo el ámbito de esas medidas provisionales a las importaciones que han entrado en los 90 días anteriores a la determinación preliminar cuando haya prueba suficiente de que existen las circunstancias descritas en el párrafo 6 del artículo 20.

34. **Pregunta 11:** Tanto la suspensión de la liquidación como la constitución de fianzas o depósitos en efectivo son necesarias para garantizar la posibilidad de ejercer el derecho a la aplicación retroactiva autorizado por el párrafo 6 del artículo 20. La referencia a la "suspensión de la liquidación" en la determinación preliminar es una forma abreviada que a veces utiliza el Departamento de Comercio cuando examina las medidas provisionales en general, incluida la constitución de fianzas o depósitos en efectivo.

35. **Pregunta 12:** El párrafo 6 del artículo 20 requiere una constatación de "daño difícilmente reparable", pero no establece el criterio de la prueba en que se ha de sustentar dicha determinación. No obstante, esta cuestión fue abordada por el Grupo Especial en el asunto *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, que se refirió al criterio en materia de pruebas en el derecho antidumping de los Estados Unidos en relación con una constatación preliminar de la existencia de circunstancias críticas. Ese criterio en materia de pruebas se refiere a "bases razonables para creer o sospechar" que existen circunstancias críticas. Ese mismo criterio se aplica igualmente en el régimen estadounidense sobre derechos compensatorios cuando se trata de una constatación preliminar de circunstancias críticas. El Grupo Especial en el asunto *Estados Unidos - Acero laminado en caliente* constató que, al aplicar ese criterio, el Departamento de Comercio había "hecho determinaciones positivas cuando se presentaron pruebas suficientes de que se cumplían las condiciones necesarias para la aplicación". Como bien señaló el Grupo Especial en el asunto *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, la expresión "pruebas suficientes" se refiere a la cantidad de pruebas necesarias para hacer una determinación. Qué constituye "pruebas suficientes" es algo que varía según la naturaleza de la determinación de que se trate. El método utilizado por otros grupos especiales "ha consistido en examinar si las pruebas presentadas a la autoridad en el momento en que hizo su determinación habrían permitido a una autoridad investigadora imparcial y objetiva encargada de evaluar esas pruebas hacer adecuadamente esa determinación".

36. **Pregunta 13:** El artículo 351.213 (b) del reglamento, aunque no se aplica a casos de investigación global, tampoco restringe la facultad del Departamento de Comercio para efectuar exámenes. El examen prescrito por el párrafo 2 del artículo 21 del Acuerdo SMC, en el cual el

Canadá funda su pretensión, se refiere a saber si se necesita mantener el derecho para neutralizar la subvención. Conforme al artículo 351.213 (k) del reglamento, se da oportunidad a los exportadores de solicitar un examen para determinar si es necesaria la imposición de un derecho sobre futuras importaciones, esto es, para determinar si su tasa de subvención es cero. Si se constata que no hay subvención, el depósito en efectivo y el tipo que se aplicará a futuras importaciones será nulo, salvo que los resultados de un examen ulterior demuestren que se han vuelto a otorgar subvenciones. El artículo 351.213 (k), por lo tanto, se atiene a las prescripciones del párrafo 2 del artículo 21.

Preguntas formuladas a ambas partes

37. **Pregunta 1:** Aunque puede haber algunas contribuciones financieras en un solo momento, no siempre es así. Las tenencias de madera en bruto del Canadá son contratos a largo plazo que otorgan subvenciones recurrentes. Mientras el contrato de tenencia continúa en vigor, el gobierno provincial suministra madera en bruto al productor de madera de construcción y el productor recibe un beneficio cada vez que paga precios inferiores a los de mercado por esta madera en bruto.

38. **Pregunta 2:** Aunque no existe un precio mundial uniforme para la madera blanda de construcción y las trozas de madera blanda, la madera de construcción y las trozas se negocian en el mercado internacional en todas las regiones del mundo. Los valores unitarios medios de las importaciones de madera de construcción y trozas en distintos países se pueden calcular sobre la base de las estadísticas de importación o exportación. Sin embargo, como estas estadísticas se reúnen respecto de grandes categorías de productos, los valores unitarios medios de las importaciones no resultan útiles a los efectos de la comparación.

39. **Pregunta 3:** Los Estados Unidos negociaron la redacción del apartado b) del artículo 15 del Protocolo de Adhesión de China, que tuvo por objeto aclarar que el artículo 14 del Acuerdo SMC autoriza a las autoridades a medir el beneficio con arreglo a un punto de referencia fuera del país de investigación cuando las condiciones que prevalecen en el país de investigación "no ... se pueden utilizar como criterios adecuados". Si bien el artículo 14 del Acuerdo SMC ya les faculta a utilizar esos puntos de referencia, los Miembros incorporaron esta redacción aclaratoria en el apartado b) del artículo 15 del Protocolo de Adhesión de China porque sentían preocupación de que los precios en China no serían criterios adecuados mientras China hacía su transición a una economía de mercado y no querían dejar duda alguna en cuanto a que el artículo 14 autorizaba a las autoridades a utilizar puntos de referencia externos en esos casos. Además, como el artículo 14 sólo aborda las actuaciones sobre derechos compensatorios al amparo de la Parte V del Acuerdo SMC, querían aclarar que los puntos de referencia externos se podían utilizar también si un Miembro quisiese incoar actuaciones ante la OMC al amparo de las Partes II o III del Acuerdo.

40. El apartado b) del artículo 15 es sólo una de varias disposiciones del Protocolo de Adhesión de China que simplemente reiteran y aclaran obligaciones existentes de la OMC que se aplican a todos los Miembros. El párrafo 1 del artículo 10 del Protocolo de Adhesión de China, por ejemplo, reitera las obligaciones existentes en virtud del artículo 25 del Acuerdo SMC. Varios artículos del Protocolo de Adhesión de China reiteran y elucidan también las obligaciones vigentes en la OMC en cuanto al trato de nación más favorecida y el trato nacional.

41. **Pregunta 4:** Esta información se ha suministrado en respuesta a la pregunta 1 formulada a los Estados Unidos.

42. **Pregunta 5:** En un caso de investigación global el Departamento de Comercio determina la cuantía total de la subvención a los productores de la mercancía objeto de examen y asigna esa cuantía a todas las ventas de esa mercancía. Cuando todos los receptores presuntos de la contribución financiera y los beneficiarios son productores de la mercancía objeto de examen, no se requiere un análisis ulterior para efectuar el cálculo global. Los beneficios que puedan transferirse de un productor al otro en transacciones en condiciones de libre competencia seguirán formando parte del

numerador global, en tanto y cuanto ambas compañías produzcan la mercancía objeto de examen. Por lo tanto, para dos de las tres categorías que el Canadá estima que debieran haber sido objeto de un análisis de transferencia -las trozas cosechadas por un aserradero y luego vendidas a otro y la madera de construcción vendida a reelaboradores-, la cuestión de la transferencia carece de interés en el contexto de un caso de investigación global, y el Departamento de Comercio no solicitó ninguna información respecto de esos tipos de transacciones.

43. En cuanto a la categoría restante respecto de la cual el Canadá dice que es necesario efectuar un análisis de transferencia -los madereros independientes que venden a aserraderos-, el Departamento de Comercio formuló preguntas acerca de las trozas vendidas en el mercado interior a precios fijados en condiciones de libre competencia. En respuesta, Quebec dijo que esencialmente no había transacciones en condiciones de libre competencia en relación con la madera en bruto proveniente de tierras de la Corona vendida por madereros independientes a aserraderos. Ontario sugirió que el 30 por ciento de la madera en bruto procedente de tierras de la Corona se vendía en transacciones en condiciones de libre competencia, si bien los titulares de tenencias que no eran propietarios de un aserradero estaban limitados en cuanto a los lugares en los cuales podía venderse esa madera en bruto cosechada y las pruebas producidas indicaron que la permuta de trozas era común entre los titulares de grandes tenencias. La respuesta de Alberta al cuestionario sugirió que sólo una pequeña proporción de la cosecha se caracterizaba por transacciones en condiciones de libre competencia. La Columbia Británica sugirió que hasta el 30 por ciento de la madera en bruto proveniente de tierras de la Corona se vendía en transacciones en condiciones de libre competencia, si bien esta cifra es engañosa porque los madereros actúan en calidad de empleados o contratistas de los titulares de tenencias, diversas prescripciones restringen la amplitud de compradores a los que puede vender un explotador de madera en bruto de tierras de la Corona que no sea propietario de un aserradero y la permuta de trozas es una parte importante de las llamadas transacciones en condiciones de libre competencia. Estos factores se conjugan para que la gran mayoría de la madera en bruto de tierras de la Corona se suministre obligatoriamente a los productores de madera de construcción que son titulares de licencias. Por lo tanto, la prueba en el expediente no sustenta la pretensión del Canadá de que el análisis de transferencia sea necesario o apropiado.

Preguntas formuladas al Canadá

44. **Pregunta 5:** Un Miembro no siempre está obligado a determinar el beneficio utilizando como punto de referencia los precios de mercado del país objeto de investigación. Ello queda confirmado por numerosas referencias en los Acuerdos de la OMC y en anteriores decisiones de ésta. Los Estados Unidos observan también que el ejemplo dado por el Grupo Especial respecto de un monopolio estatal sobre el suministro de un bien no se distingue, en principio, de las circunstancias del asunto que se examina, en el cual los gobiernos provinciales controlan entre el 85 y el 95 por ciento del mercado de la madera en bruto. Si se prueba que el suministro por el gobierno distorsiona de manera significativa el mercado, el punto de referencia se puede buscar fuera del país, en tanto se haga un esfuerzo razonable por medir el beneficio suministrado en el país objeto de investigación.

45. **Pregunta 8:** Dada la acepción ordinaria de la expresión "condiciones de libre competencia", sólo se puede considerar que el llamado maderero independiente negocia "en condiciones de competencia" respecto de los productores de madera de construcción si el explotador puede negociar libremente, sin un control o influencia externos y sin ninguna obligación de vender. Las pruebas producidas indican que no sólo son muy limitadas las transacciones de madereros independientes, sino que incluso esas transacciones están sujetas a numerosas restricciones y prescripciones impuestas por los gobiernos provinciales. A la luz de estas pruebas, la única conclusión razonable es que no existen auténticas transacciones en condiciones de libre competencia en relación con la madera en bruto proveniente de tierras de la Corona.

46. **Pregunta 10:** Las anteriores determinaciones del Departamento de Comercio, que aplican el derecho de los Estados Unidos en función de distintos hechos, carecen de pertinencia para determinar

si los Estados Unidos han cumplido sistemáticamente sus obligaciones en el presente asunto. Ello es válido, en particular, cuando como en el presente asunto las determinaciones anteriores en cuestión se adoptaron conforme a un criterio jurídico nacional diferente, así como con arreglo a diferentes obligaciones internacionales. Al tiempo de la determinación adoptada en el asunto *Madera de construcción III* citada por el Canadá, conforme al derecho de los Estados Unidos se consideró que el suministro de un bien por el gobierno otorgaba un beneficio si el bien "se suministraba a tipos preferenciales". Ese criterio es fundamentalmente distinto del criterio de "remuneración adecuada" que interesa ahora y, por lo tanto, la cuestión de un punto de referencia apropiado es también fundamentalmente distinta. El Departamento de Comercio rechazó el uso de los precios transfronterizos en el asunto *Madera de construcción III* porque disponía de "datos suficientes y fiables sobre precios no preferenciales" en el Canadá. Otros factores, como la comparabilidad, carecieron, por lo tanto, de interés y sólo se mencionaron al pasar con objeto de subrayar la justificación primaria utilizada por el Departamento de Comercio.

47. **Pregunta 14 b):** El Departamento de Comercio no investigó la cuestión y, por lo tanto, no llegó a la conclusión de que las Provincias Marítimas no recibiesen apoyo o que las ventas de madera de construcción de las Provincias Marítimas no estuviesen subvencionadas.

48. **Pregunta 14 e):** Ninguna disposición del Acuerdo SMC se refiere al cálculo de una "tasa nacional". La cuestión de la "tasa nacional" que se discute es una figura del derecho de los Estados Unidos y no de la OMC. Conforme al derecho en vigor en los Estados Unidos, el cálculo de la tasa nacional se basa en la cuantía total de la subvención cuya existencia se constata con respecto a la *mercancía objeto de examen*, asignada a todas las ventas de la *mercancía objeto de examen*. Ninguna disposición del derecho o la práctica de los Estados Unidos requiere que en un cálculo de la tasa nacional se incluyan mercancías distintas de la mercancía objeto de examen.