

**ANEXO A**

**RESPUESTAS DE LAS PARTES A LAS PREGUNTAS  
FORMULADAS EN LA PRIMERA REUNIÓN**

<b>Contenido</b>		<b>Página</b>
Anexo A-1	Respuesta del Canadá a las preguntas formuladas por el Grupo Especial en la primera reunión	A-2
Anexo A-2	Respuesta de los Estados Unidos a las preguntas formuladas por el Grupo Especial en la primera reunión	A-41

## ANEXO A-1

### RESPUESTA DEL CANADÁ A LAS PREGUNTAS FORMULADAS POR EL GRUPO ESPECIAL EN LA PRIMERA REUNIÓN

(24 de febrero de 2003)

#### Pregunta 2

**¿Puede el Canadá indicar qué comprende la tasa por derecho de tala, es decir, qué es lo que paga el maderero cuando paga esa tasa? ¿Paga por el derecho de propiedad sobre el árbol talado? ¿Por el derecho a talarlo? ¿Por ambas cosas? ¿Por algo más? En este contexto, ¿qué se puede decir acerca de la afirmación que aparece en el párrafo 3 de la declaración final de los Estados Unidos del 12 de febrero de 2003 de que "los aserraderos pagan para conseguir algo tangible, la madera en bruto, y no derechos intangibles, y pagan únicamente por la madera en bruto que recogen"?**

#### Respuesta

1. La tasa por derecho de tala no es un precio que los titulares de las tenencias pagan a cambio de "madera en bruto". Ello es así porque las provincias transfieren el derecho de tala -el derecho a explotar árboles en tierras de la Corona- a cambio de varias obligaciones que el titular de la tenencia contrae, una de las cuales es el pago de una tasa o gravamen una vez talado el árbol. El titular de la tenencia "paga" por el derecho a talar aceptando esas obligaciones, es decir, aceptando pagar la tasa después de la tala y aceptando hacer pagos en especie que son independientes de la tala.

2. Desde el punto de vista tanto de las provincias como del titular de la tenencia, la distinción entre el derecho a talar y el producto final tiene consecuencias jurídicas y económicas significativas. Una tenencia o una licencia representa el derecho a talar ahora y en el futuro. Los titulares de tenencias se hacen responsables de tomar medidas en materia de silvicultura y de pagar una cuota que se determina en función de la cantidad de madera en bruto que extraen. Las tenencias y las licencias también entrañan obligaciones actuales y futuras de planificación de la gestión forestal, protección contra incendios y lucha contra insectos y plagas. Esas obligaciones son independientes de las actividades de tala. Por último, cuando acepta una tenencia a largo plazo, su titular acepta la responsabilidad de transformar bienes inmuebles o bienes raíces en bienes muebles o mercancías, así como la responsabilidad de prestar servicios permanentes de conservación y ordenación respecto de bienes raíces.

3. Por ello, el derecho a talar árboles que otorgan los gobiernos de las provincias del Canadá difiere fundamentalmente del simple derecho de propiedad sobre los árboles talados. El titular de una tenencia acepta costos y riesgos a los que no tendría que hacer frente si simplemente comprara los árboles. Los gobiernos provinciales exigen que se cumplan distintas obligaciones antes de que se pueda ejercer el derecho de tala. Por el contrario, la simple venta de derechos de tala a corto plazo en las tierras públicas de los Estados Unidos se relaciona con la cosecha disponible en el momento. Además, en los bosques de los Estados Unidos, el Gobierno tiene muchas de las obligaciones que en el Canadá corresponden a los titulares de las tenencias.

4. El Canadá destaca, por supuesto, que la cuestión de si hay o no una contribución financiera debe abordarse desde la perspectiva del supuesto proveedor de la supuesta mercancía, es decir, en este caso, los gobiernos provinciales. En este sentido, conviene tener presente que, fuera de los Estados Unidos, la mayoría de los recursos naturales son de propiedad de los gobiernos. Cuando las decisiones sobre producción se ponen en manos del sector privado, se plantea la cuestión de los mecanismos fiscales por medio de los cuales se compensa a los gobiernos por la extracción o el uso

de los recursos. Las prácticas que usan los gobiernos para cobrar derechos sobre recursos naturales de su propiedad que son explotados por el sector privado son muy variadas. En todas ellas están en juego cuestiones similares.

5. El principal problema a que hacen frente los gobiernos cuando determinan gravámenes es el equilibrio entre la eficiencia de la producción y la obtención de la mayor renta posible para el gobierno. Como la información es siempre incompleta y los mercados son siempre imperfectos, no hay mecanismos fiscales que garanticen a la vez la eficiencia de la producción y la rentabilidad máxima.<sup>1</sup>

6. Los gobiernos usan instrumentos muy distintos para equilibrar la tensión entre esos dos objetivos. Los Estados Unidos a menudo utilizan la propiedad privada, basada en la transferencia previa de la tierra misma, o las subastas de petróleo y gas, minerales y árboles en pie que se encuentran en tierras que siguen siendo de propiedad pública. Otros gobiernos usan medios fiscales especiales, como arreglos de participación en la producción, regalías por la renta de recursos y participación en los ingresos brutos o netos. En muchos casos, esos gravámenes reciben el nombre de impuestos y no de regalías o cánones de producción. Un ejemplo es el "impuesto sobre la renta de recursos" de Australia.<sup>2</sup>

7. Como lo demuestra el impuesto sobre la renta de recursos de Australia, esos instrumentos fiscales por lo general no retienen el 100 por ciento de la renta de los recursos ni pueden hacerlo. Todos los impuestos que los gobiernos cobran perjudican en cierto grado la eficiencia de la producción y los gobiernos tratan de adoptar mecanismos fiscales que no destruyan los incentivos a la producción.

### **Pregunta 3**

**El Canadá sostiene que, en virtud de los programas de derechos de tala, hay una diferencia jurídica significativa entre el derecho a talar y el derecho de propiedad sobre el árbol talado. ¿Puede el Canadá indicar qué importancia tiene esa diferencia en términos concretos en relación con esta diferencia, es decir, si hay contratos de derechos de tala de acuerdo con los cuales quien tala el árbol no tiene derecho de propiedad sobre la madera? En caso afirmativo, descríbanse específicamente esas situaciones e indíquese qué proporción del total de los derechos de tala representan.**

### **Respuesta**

8. En el Canadá, la mayoría de las formas de tenencia otorgan un derecho a talar árboles en pie que tiene la naturaleza de un derecho real. La naturaleza jurídica de ese derecho y el punto en que el explotador pasa a ser propietario de la madera talada varían según la forma de la tenencia y de la jurisdicción provincial.

---

<sup>1</sup> En el caso de las cuotas volumétricas que se deben pagar para poder ejercer derechos de tala en Columbia Británica, la forma en que se establece ese equilibrio se examina e ilustra en Nordhaus 2001a (Canadá - Prueba documental 13).

<sup>2</sup> En Australia, este impuesto grava los flujos de caja netos de los proyectos de petróleo y gas que alcanzan una determinada rentabilidad. El rendimiento se fijó originalmente en 15 puntos porcentuales por encima del tipo de interés de los bonos a largo plazo. El umbral se calcula acumulando los flujos de caja sin deducir impuestos hasta que se obtiene un flujo positivo. A esa altura, se aplica un gravamen del 40 por ciento sobre la renta de los recursos. Por lo tanto, la parte del Gobierno en las rentas netas actualizadas es del 40 por ciento y el productor retiene el 60 por ciento restante.

### *Columbia Británica*

9. En Columbia Británica, la ley reconoce a los titulares de tenencias a largo plazo el derecho a talar árboles en una zona determinada de las tierras de la Corona. El titular de la tenencia es propietario de las trozas obtenidas de la tala de árboles en pie. El derecho de tala también comprende el derecho de acceso a la tierra con ese fin. Estos dos aspectos conforman un derecho integral sobre la tierra que en el *common law* se denomina *profit à prendre*.<sup>3</sup>

### *Alberta*

10. En Alberta, hay dos formas de tenencia a largo plazo: los acuerdos de ordenación forestal (AOF) y los contingentes de madera en bruto. Los primeros representan más del 60 por ciento de la tala anual autorizada. A los contingentes les corresponde cerca del 30 por ciento de la tala anual autorizada.

11. La naturaleza jurídica de los AOF está definida en el artículo 16(2) de la *Ley Forestal* de Alberta:

*Dejando a salvo los derechos de la Corona y con sujeción a todo acuerdo que disponga otra cosa, la propiedad de toda la madera en bruto de la Corona que se encuentra en tierras sujetas a un acuerdo de ordenación forestal o a un arriendo de ordenación forestal corresponde, durante la validez del acuerdo o del arriendo, al titular del acuerdo o del arriendo, que tiene derecho a exigir una indemnización razonable a toda persona que cause pérdidas o daños a la madera en bruto o a mejoras introducidas por el titular.*<sup>4</sup> [sin cursivas en el original]

12. Esta disposición confiere un derecho real sobre los árboles en pie al titular del AOF. Sin embargo, ese derecho no transfiere la propiedad absoluta, porque se estipula que la Corona retiene un derecho superior incluso una vez otorgada la tenencia. El titular del AOF obtiene derechos de propiedad absolutos sobre la madera en bruto únicamente después de la tala.

13. Los contingentes de madera en bruto dan al titular de la tenencia el derecho a talar un porcentaje de la tala anual autorizada en una zona determinada. Esa forma de tenencia no incluye ningún derecho de propiedad. El titular recibe una licencia para cortar cierta cantidad de árboles en una zona si cumple determinadas obligaciones. Las licencias por lo general se expiden cada tres o cuatro años. La propiedad absoluta sobre la madera se transfiere al titular del contingente cuando el árbol ha sido talado.

### *Ontario*

14. La provincia de Ontario usa sobre todo dos tipos de licencias para permitir la explotación de los bosques de la Corona: las licencias forestales sostenibles y las licencias de recursos forestales. Estas licencias aseguran el derecho de talar árboles en pie, pero no otorgan ninguna forma de propiedad sobre la tierra.<sup>5</sup> La legislación de Ontario también difiere de la de otras provincias porque

---

<sup>3</sup> Véanse la nota 12 de la Primera comunicación escrita del Canadá y las Pruebas documentales del Canadá 9 a 12.

<sup>4</sup> *Ley Forestal*, R.S.A. 2000, Capítulo F-22 (Canadá - Prueba documental 115). De acuerdo con el artículo 1(1) de esa Ley, "madera en bruto" significa todos los árboles vivos o muertos, de todo tamaño y especie, en pie, caídos, cortados o extraídos.

<sup>5</sup> *Crown Forest Sustainability Act, 1994*, S.O. 1994, c. 25, s. 36 (Canadá - Prueba documental 116). El *Black's Law Dictionary* define "licence" ("licencia") como sigue:

la propiedad sobre la madera talada no se transfiere al explotador hasta que se pagan todas las cuotas de derecho de tala.<sup>6</sup>

#### *Quebec*

15. En Quebec, el suministro de la madera de propiedad de la Corona se controla mediante una forma de tenencia a largo plazo denominada Acuerdo de suministro de madera y ordenación forestal ("TSFMA"). En este régimen se concentra el 99,4 por ciento de la producción anual de madera blanda de la Corona. En la provincia, los derechos reales están regidos por las disposiciones de la *Ley Forestal*.<sup>7</sup>

16. Los TSFMA otorgan el derecho de acceso a determinadas tierras públicas y establecen un volumen limitado de madera en bruto que se puede extraer.<sup>8</sup> Respecto de cada TSFMA se debe presentar un plan anual de ordenación forestal al Ministerio de Recursos Naturales para su aprobación. Una vez aprobado el plan, el titular del TSFMA recibe un permiso de ordenación forestal que lo autoriza a explotar zonas de tala definidas en el plan. La *Ley Forestal* de Quebec indica que el permiso de ordenación forestal concede derechos de explotación que son derechos sobre bienes inmuebles.<sup>9</sup> También dispone que la propiedad de la madera talada se transfiere al explotador cuando las trozas llegan a la fábrica o cuando el explotador paga la tasa correspondiente por el derecho de tala.<sup>10</sup>

#### **Pregunta 4**

**¿Puede el titular de una tenencia vender a otra parte sin permiso del gobierno provincial los derechos de tala que tiene en virtud de un contrato de tenencia y manteniendo ese contrato en vigor? En otras palabras, ¿es posible celebrar un contrato de derecho de tala y después vender los derechos de explotación que el contrato otorga?**

#### Respuesta

17. La respuesta a esta pregunta varía de una provincia a otra.

---

*"A revocable permission to commit some act that would otherwise be unlawful; esp., an agreement (not amounting to a lease or profit à prendre) that it will be lawful for the licensee to enter the licensor's land to do some act that would otherwise be illegal, such as hunting game."* ("Un permiso revocable para hacer algo que en otras circunstancias sería ilícito; en especial, un contrato (que no equivale a un arriendo o *profit à prendre*) en virtud del cual será lícito que el licenciatario entre a la propiedad del licenciador para hacer algo que en otras circunstancias sería ilegal, por ejemplo, cazar.")

Véase: B. A. Garner, ed., *Black's Law Dictionary*, séptima edición (St. Paul: West Group, 1999), 931 (Canadá - Prueba documental 117).

<sup>6</sup> *Crown Forest Sustainability Act, 1994*, S.O. 1994, c. 25, s. 33 (Canadá - Prueba documental 116).

<sup>7</sup> S.Q., capítulo F-4.1 (Canadá - Prueba documental 118).

<sup>8</sup> *Ibid.*, s. 42.

<sup>9</sup> *Ibid.*, s. 87.

<sup>10</sup> *Ibid.*, s. 8.

### *Columbia Británica*

18. En Columbia Británica las tenencias mismas son transferibles previa aprobación del gobierno provincial. En realidad, las tenencias se comercian frecuentemente. Asimismo, el titular puede celebrar un contrato con un tercero, por lo común un contratista maderero que ya trabaja para el titular de la tenencia, que le permite a este último explotar parte de la zona objeto de la tenencia a su propio riesgo y retener las utilidades resultantes o hacerse cargo de las pérdidas. En este caso, el titular de la tenencia en realidad cede a un tercero sus derechos reales iniciales. No se necesita la aprobación del gobierno. El titular de la tenencia sigue siendo responsable en última instancia de las obligaciones en materia de ordenación forestal que acompañan a la tenencia, incluidas las relativas a construcción de carreteras y mantenimiento, planificación y silvicultura.

### *Alberta*

19. En Alberta, el titular de la tenencia puede vender o subcontratar el derecho de explotación sin necesidad de obtener permiso del Gobierno. El titular sigue siendo responsable ante el Gobierno por todas las obligaciones contraídas. El titular puede también transferir la tenencia. Se necesita la aprobación del Gobierno, que suele concederse.

### *Ontario*

20. En Ontario, las licencias de explotación forestal no son derechos reales que se puedan vender. Cuando una empresa que es titular de una tenencia es vendida o vende parte de su patrimonio (equipo de tala, edificios, fondo de comercio, etc.), el gobierno provincial puede aprobar la transferencia de las licencias de recursos forestales a los compradores y así lo ha hecho de ordinario.

21. Los titulares de tenencias pueden celebrar contratos con arreglo a los cuales las otras partes en los contratos reciben el derecho de explotar la madera. Esto se puede hacer mediante un "acuerdo de superposición" que es reconocido por el gobierno provincial.

### *Quebec*

22. En Quebec, los TSFMA no son transferibles. Los TSFMA son acuerdos entre la provincia y una parte determinada. Si esa parte vende su establecimiento de elaboración de madera, el TSFMA correspondiente queda revocado y los derechos vuelven a la provincia en su condición de propietaria y administradora de los bosques públicos. Es necesario que la provincia dé su aprobación y que se firme un nuevo TSFMA entre la provincia y el nuevo propietario del establecimiento de elaboración de madera. No hay ninguna garantía de que el comprador del establecimiento adquiera la tenencia que antes estaba vinculada con el establecimiento.

23. En los casos recientes de adquisiciones de establecimientos de elaboración o gran escala, se presentaron al Ministerio de Recursos Naturales solicitudes para conseguir que los nuevos propietarios de los aserraderos recibiesen las mismas tenencias; el Ministerio las aprobó después de determinar que los nuevos propietarios tenían los recursos necesarios para seguir cumpliendo las obligaciones que acompañaban a las tenencias y que estaban vigentes los planes forestales correspondientes. En esos casos, se celebraron nuevos TSFMA con los nuevos propietarios de los establecimientos. Siempre hay un vínculo entre los TSFMA y las necesidades residuales efectivas de abastecimiento que tienen los establecimientos de elaboración y la capacidad de las partes para cumplir plenamente los deberes y obligaciones que acompañan a las tenencias.

## Pregunta 5

**Con respecto a nuevos interesados que por primera vez tratan de conseguir derechos de tala:**

- a) **¿Puede el Canadá indicar qué se debe hacer para conseguir derechos de tala por primera vez? Se ruega tratar, entre otras cosas, la disponibilidad de bosques que no estén sujetos ya a contratos de tenencia; la capacidad que se exige que tengan los interesados para otorgarles un contrato de tenencia; cuánto tiempo transcurre por lo común entre la solicitud inicial de un nuevo interesado y la firma de un contrato de derecho de tala y todos los demás aspectos pertinentes.**

### Respuesta

24. El "derecho de tala" es el derecho a explotar árboles en pie. Se otorga a los explotadores como parte de los acuerdos de tenencia que por lo general les exigen que asuman varias obligaciones relativas, entre otras cosas, a la construcción de carreteras, la silvicultura y muchas otras responsabilidades en materia de ordenación forestal.

25. El Canadá supone que lo que el Grupo Especial quiere saber es cómo los nuevos interesados celebran acuerdos de tenencia y consiguen derechos de tala como parte de esos acuerdos. En el Canadá los bosques se explotan desde hace siglos y la mayor parte de los bosques accesibles están sujetos a uno u otro tipo de reivindicación en régimen de propiedad privada o de tenencia. Hay por consiguiente límites inevitables y evidentes para la creación y disponibilidad de tenencias totalmente nuevas que supongan la concesión de acceso a bosques que hasta ahora hayan estado disponibles. Aunque se crean algunas tenencias nuevas, mucho más habitual es que las ya establecidas se comercien de diversas maneras. Ese comercio es muy común y está muy generalizado. A continuación se trata la situación imperante en Columbia Británica, Alberta, Ontario y Quebec. En conjunto, a estas provincias les corresponde el 96 por ciento de las exportaciones de madera en bruto del Canadá.

### *Columbia Británica*

26. En Columbia Británica los nuevos interesados pueden conseguir derechos de tala de diversas maneras. En primer lugar, hay tenencias a corto plazo que se anuncian públicamente y que pueden ser solicitadas por empresas inscritas en el Programa de Empresas Forestales Pequeñas (PEFP). Para conseguir tenencias a corto plazo de uno de los tipos posibles, los interesados deben ser madereros comerciales que no sean propietarios de establecimientos de elaboración.<sup>11</sup> Las concesiones se hacen únicamente sobre la base de la mejor oferta de un proceso de subasta. Respecto del segundo tipo de tenencia a corto plazo, los postulantes no pueden ser titulares de una tenencia importante a largo plazo. Las concesiones se hacen de acuerdo con una serie de factores neutrales, entre ellos el precio. Todos los años se conceden cientos de estas tenencias a corto plazo de acuerdo con el PEFP. En su conjunto, a las tenencias del PEFP les correspondió alrededor del 12 por ciento de la madera obtenida de los bosques de la Corona durante el período de la investigación. Esas licencias por lo general duran uno o dos años, no son reemplazables y no van acompañadas de obligaciones de ordenación forestal. El Ministerio de Bosques da publicidad a la disponibilidad de tenencias nuevas y los nuevos interesados pueden entonces postularse para presentar ofertas respecto de ellas.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Véase la respuesta del gobierno de Columbia Británica al cuestionario del Departamento de Comercio de los Estados Unidos del 1º de mayo de 2001 (28 de junio de 2001), volumen 1, BCIII-1 a III-3 (Canadá - Prueba documental 119).

<sup>12</sup> *Ibid.*, volumen 1, BCIII-1; BCIV-50 y 51.

27. En segundo lugar, las tenencias a largo pueden comprarse y efectivamente se compran a sus titulares. Los trasposos de tenencias son bastante frecuentes en Columbia Británica.<sup>13</sup> La mayoría de las tenencias reemplazables más importantes a largo plazo de Columbia Británica han sido transferidas mediante transacciones comerciales después de su otorgamiento a los titulares iniciales.<sup>14</sup> Esto demuestra que los nuevos interesados pueden conseguir acceso a derechos de tala en Columbia Británica adquiriendo las tenencias existentes. Por ejemplo, muchas empresas importantes de los Estados Unidos han conseguido tenencias de esa forma.

28. En general, cualquier persona física o jurídica que reúna determinados requisitos de fácil cumplimiento puede celebrar acuerdos de tenencia con la provincia. Por ejemplo, las empresas de los Estados Unidos pueden comprar y han comprado tenencias en Columbia Británica y también pueden participar en el PEF. La transferencia de la tenencia está sujeta a la aprobación del gobierno provincial, que por lo general se concede.

#### *Alberta*

29. En Alberta se usan tres tipos de tenencias comerciales para explotar bosques de coníferas: los acuerdos de ordenación forestal (AOF) a largo plazo, las cuotas de madera en bruto (ya tratadas precedentemente) y los permisos comerciales de madera en bruto (PCMB) a corto plazo.

30. Los nuevos interesados en obtener derechos de tala en Alberta tienen varias opciones para conseguirlos. En primer lugar, no se ha asignado la tenencia de alrededor del 4 por ciento de los bosques de Alberta y los interesados pueden competir por las nuevas tenencias que se ofrezcan. Segundo, también pueden comprar una empresa que sea titular de una tenencia o pueden comprarle sólo la tenencia misma. Se necesita un permiso de la provincia para transferir las tenencias y la práctica es conceder esa autorización. No es infrecuente que las empresas se compren y vendan y que sus derechos de tenencia se transfieran a los compradores. Durante el período de la investigación, por ejemplo, se transfirieron siete contingentes pequeños de madera en bruto. En tercer lugar, un nuevo interesado puede competir por los permisos de corto plazo (PCMB). Estos permisos conceden el derecho de talar árboles por plazos de tres a cinco años. Se otorgan mediante subastas públicas, por licitación en pliego cerrado o por venta directa en algunas comunidades a sus residentes. Los PCMB representan aproximadamente el 7 por ciento de la tala autorizada anual de Alberta.

31. El requisito básico para celebrar en Alberta un contrato de tenencia con el derecho a talar árboles es que el interesado tenga por lo menos 18 años de edad. El proceso posterior depende del tipo de tenencia. Por lo general, los contingentes de madera en bruto se han vendido en subastas públicas sin incluir requisitos en materia de elaboración. Las subastas se anuncian por adelantado. Los ofertantes deben ofrecer una suma fija en efectivo por la tenencia y comprometerse a pagar las sumas establecidas por el derecho de tala y tarifas diversas y aceptar cumplir varias obligaciones en materia de ordenación forestal. Por lo general, pasan menos de seis meses entre el anuncio público del contingente de madera en bruto y la concesión del contingente.

32. Los AOF no se venden en subasta pública sino que se celebran después de llevar a cabo un concurso de selección. Como parte de éste se considera cuál es la propuesta que mejor cumple la finalidad del AOF, lo cual incluye objetivos como la utilización a largo plazo del recurso, la protección del medio ambiente y la recaudación de impuestos por el Gobierno. Por lo común, cuando la existencia de gran cantidad de madera en bruto lo permite, la provincia anuncia que hay zonas de

---

<sup>13</sup> Véase la respuesta del gobierno de Columbia Británica al cuestionario complementario del Departamento de Comercio de los Estados Unidos del 17 de diciembre de 2001 en la Prueba documental BC-S-168 (Canadá - Prueba documental 120).

<sup>14</sup> *Ibid.*, 3.

explotación disponibles. La provincia da a los interesados un plazo para analizar los recursos de la zona y preparar y presentar sus propuestas para protegerla y explotarla. La provincia examina las propuestas para tener la seguridad de que cumplen los objetivos en materia de ordenación que ha establecido.

33. Cuando la empresa ha formulado su propuesta de explotación forestal, la provincia incluye en el AOF un compromiso basado en esa propuesta para asegurar que la madera no se desaproveche. El Gobierno, sin embargo, no fomenta ningún tipo particular de establecimiento y no se exige que la madera objeto del AOF se use en un establecimiento determinado. Además, con sujeción a la aprobación del Gobierno, la empresa puede cambiar su orientación en materia de explotación. El proceso de concertación de un AOF es detallado y, por lo tanto, lleva mucho tiempo. En término medio, pueden pasar de dos y a cuatro años entre el momento en que se anuncia la disponibilidad de una zona y el momento en que queda terminado el AOF.

34. Los PCMB que se venden en subasta o por licitación en pliego cerrado se anuncian públicamente por anticipado. Esas subastas y licitaciones por lo general incluyen ofertas por metro cúbico, el acuerdo de pagar gravámenes de reforestación y tasas diversas y obligaciones limitadas de ordenación forestal. A diferencia de los otorgados por licitación, los PCMB vendidos directamente pagan sumas establecidas por el derecho de tala; los dos tipos de PCMB son iguales en todos los demás sentidos. Además de la edad mínima indicada antes, los requisitos que se deben reunir para recibir un PCMB varían según la zona. En algunos casos se exigen condiciones en materia de domicilio, o la posesión de un establecimiento manufacturero o de equipo de tala, o se puede exigir que el ofertante haya sido titular recientemente de un PCMB y se puede excluir de la licitación a titulares de contingentes de madera en bruto o de AOF. En otros casos, las condiciones de venta pueden incluir la necesidad de prestar apoyo a empresas pequeñas de zonas rurales y por ello es posible que solamente se permita que presenten ofertas empresas pequeñas. En alrededor de la mitad de los PCMB se exige que la madera se elabore en un aserradero determinado, lo que significa que el ganador del permiso tendrá que negociar con el propietario del aserradero después de haber ganado la licitación. Entre el anuncio de la venta y el otorgamiento de la tenencia propiamente dicho suelen pasar menos de tres meses.

#### *Ontario*

35. Hay dos tipos generales de tenencias para la explotación forestal en Ontario: 1) las licencias forestales sostenibles del artículo 26, y 2) las licencias de recursos forestales del artículo 27. Además, aunque éstas no son formas de tenencia, la Corona usa otras clases de acuerdos sobre suministro de madera en bruto, entre ellas los acuerdos de suministro concertados con arreglo al artículo 25 de la Ley de sostenibilidad forestal de la Corona, cartas de compromiso y licencias para talar árboles que no están en bosques de la Corona, pero que están reservados para ella.

36. Generalmente, para conseguir cualquier tipo de licencia, el solicitante debe ser propietario de un establecimiento de elaboración de recursos forestales (por ejemplo, un aserradero, una fábrica de pasta, una fábrica de chapas, etc.) o debe tener un mercado al cual proveer de madera para establecimientos de elaboración. Los licenciarios deben demostrar su capacidad para cumplir las obligaciones que les impone la licencia (por ejemplo, en materia de protección ambiental, de silvicultura, etc.).

37. Las licencias forestales sostenibles del artículo 26 también exigen que los titulares puedan cumplir las obligaciones considerables que imponen las condiciones de la licencia. El titular tiene que poder asegurar la formulación de un programa completo de planificación y renovación, según lo exige la licencia. Hay también, por ejemplo, obligaciones en materia de planificación de la ordenación forestal, preparación de inventarios, planes anuales de trabajo, actividades de cumplimiento, relaciones con la población indígena y presentación de información.

*Quebec*

38. La mayor parte de las zonas accesibles de los bosques públicos de Quebec están comprendidas en TSFMA. Esas zonas abarcan el 87,4 por ciento de los bosques públicos, lo cual deja un 12,6 por ciento como reservas forestales públicas no disponibles para la explotación. Esto no significa que quienes han querido entrar al mercado no hayan podido celebrar TSFMA con la provincia.

39. Los interesados en celebrar un TSFMA con la provincia deben ser propietarios de un establecimiento de elaboración y demostrar su capacidad para cumplir las obligaciones que les impone el TSFMA. No hay restricciones que limiten quiénes pueden ser propietarios o dirigir un establecimiento de elaboración de madera.

- b) ¿Puede el Canadá indicar con qué frecuencia se otorgan derechos de tala a nuevos interesados, es decir, si ese otorgamiento es algo habitual o si lo que sucede es que se mantienen tenencias viejas que se renuevan cuando vencen?**

Respuesta

40. La seguridad del abastecimiento mediante tenencias a largo plazo es un medio fundamental para obligar a las empresas a construir carreteras, plantar árboles y financiar medidas de protección contra incendios forestales y contra insectos y plagas. Sin embargo, la existencia de tenencias a largo plazo no significa que haya un mercado cerrado. En todo momento se abren y se cierran aserraderos en todo el Canadá. Los aserraderos se compran y se venden. Los cambios en la propiedad de esos establecimientos, el cierre de aserraderos viejos y la apertura de otros nuevos siempre repercuten en las tenencias. El cambio tecnológico a menudo produce la desaparición de algunos aserraderos y promueve la construcción de otros nuevos.

41. Hay numerosos ejemplos de esta situación fluida. Al nivel más alto, durante los últimos cinco años, Weyerhaeuser, el mayor productor de madera aserrada de América del Norte, compró MacMillan Bloedel, que era el productor más grande del Canadá. Donahue, que era el productor más grande de Quebec, fue comprado por Abitibi Consolidated. Bowater, una empresa de los Estados Unidos, compró Alliance, uno de los mayores productores de Quebec, el año pasado. International Paper, el líder y miembro más grande de la Coalición pro Importaciones Justas de Madera de los Estados Unidos, compró Weldwood, del Canadá. Louisiana Pacific está construyendo una fábrica con tecnología de avanzada en Ontario para elaborar picea negra para usos especializados. La idea de que los bosques del Canadá están controlados a perpetuidad por un grupo firmemente establecido de titulares de tenencias a largo plazo es una caricatura del mercado canadiense.

42. A continuación se describe la situación imperante en Columbia Británica, Alberta, Ontario y Quebec.

*Columbia Británica*

43. Aunque en Columbia Británica se otorgan relativamente pocas tenencias nuevas a largo plazo, de tiempo en tiempo puede haber tenencias nuevas disponibles. Las tenencias nuevas se anuncian al público y las solicitudes se examinan y aprueban considerando el precio y otros factores pertinentes, como la contratación de miembros de grupos indígenas. Por lo general, no hay restricciones acerca de quiénes pueden solicitar las tenencias a largo plazo.

44. Cabe destacar que la mayoría de las tenencias a largo plazo no "vencen" si no se renuevan, sino que siguen vigentes a menos que se anulen. Las tenencias a largo plazo se renuevan (reemplazan) cada vez que transcurre un período fijo (por ejemplo, cinco años) con tal de que se cumplan las condiciones del Acuerdo.

*Alberta*

45. Como se indicó en la respuesta a la pregunta 5 a) *supra*, los nuevos interesados tienen múltiples oportunidades para obtener derechos de tala mediante tenencias a largo plazo en Alberta. La provincia no lleva registros del número de empresas nuevas que consiguen tenencias, pero ha habido numerosos casos en los que una tenencia a largo plazo concedida originalmente a una empresa ha sido transferida a otra. Ejemplos recientes de ello son la compra por parte de West Fraser Timber de un AOF a Alberta Energy Company y la compra por parte de Weldwood de un AOF a Sunpine Forest Products. (Weldwood pasó luego a ser una subsidiaria de propiedad exclusiva de International Paper.) Solamente durante el período de la investigación se transfirieron siete cuotas pequeñas.

*Ontario*

46. El Ministro de Recursos Naturales de Ontario está facultado para enmendar las licencias y redistribuir los recursos forestales entre otros licenciatarios. Se han seguido produciendo redistribuciones importantes.

47. Durante el período de la investigación sobre este caso, en Ontario se transfirieron 4 licencias forestales sostenibles del artículo 26, 20 licencias de recursos forestales del artículo 27 y un acuerdo de abastecimiento del artículo 25. Además, entre 1993 y 2001, se reasignaron 5.774.600 m<sup>3</sup> del total de madera talada disponible durante el período de la investigación (unos 25 millones de m<sup>3</sup>), sin indemnización para los titulares originales de las tenencias. Esta reasignación durante esos años equivalió al 23 por ciento del total talado disponible durante el período de la investigación. Por último, Ontario está empeñado en aumentar significativamente la superficie destinada a parques y zonas protegidas. En 1994, la Corona empezó a retirar tierras de las tenencias existentes para crear nuevos parques y zonas protegidas. Para el 31 de marzo de 2003, un total de 1,3 millones de hectáreas se habrán destinado a esos fines. El total de 2,7 millones de hectáreas que se reservará representa una disminución del 9 por ciento en la superficie total sujeta a tenencias. En estos casos tampoco se pagaron indemnizaciones a los titulares de las tenencias.

*Quebec*

48. Entre el 31 de marzo de 1996 y el 31 de marzo de 2001, se revocaron en total 75 TSFMA por los motivos siguientes: cierres de fábricas, venta de activos, cambios en las necesidades, quiebras e incumplimiento de obligaciones de silvicultura. En el mismo período, la provincia celebró 70 nuevos TSFMA y se renovaron 92.

	31 de marzo 1996-97	31 de marzo 1997-98	31 de marzo 1998-99	31 de marzo 1999-2000	31 de marzo 2000-01	Totales
TSFMA nuevos	34	9	8	13	6	70
TSFMA revocados	18	18	11	21	9	77
TSFMA renovados	69	18	3	1	1	92

Fuente: Ministerio de Recursos Naturales, 18 de febrero de 2003.

49. Como indican estos datos, los TSFMA cambian en medida importante. Cuando se revoca, un TSFMA puede ser reasignado. Como se indicó antes en la respuesta a la pregunta 5 a), si un nuevo interesado quiere celebrar un TSFMA con la provincia, es necesario que sea propietario de un establecimiento de elaboración y que demuestre que puede cumplir las obligaciones que le impone el TSFMA. No hay restricciones que limiten quiénes pueden ser propietarios o explotar un establecimiento de elaboración de madera.

## Pregunta 6

**¿Puede el Canadá explicar con detalles qué sucede si el titular de una tenencia no cumple las obligaciones que le impone el contrato de tenencia incluidas, en particular, las relativas a la construcción de carreteras y mantenimiento, la ordenación forestal (silvicultura, lucha contra las plagas, reforestación, etc.), los requisitos de tala mínima y los de elaboración de la madera? En lo referente en particular a los requisitos de tala mínima y de elaboración, ¿puede el titular perder la tenencia si no los cumple?**

### Respuesta

50. Los detalles varían según la provincia.

#### *Columbia Británica*

51. Un componente fundamental del conjunto de derechos y obligaciones previsto en los acuerdos de tenencia son las obligaciones del titular en materia de ordenación forestal. La Provincia está facultada para imponer penas severas, incluidas multas, en caso de incumplimiento de las obligaciones referentes a construcción de carreteras y mantenimiento, silvicultura, protección y otras obligaciones de ordenación forestal, según lo dispuesto en los artículos 117 y 143 de la *Ley de Columbia Británica sobre el código de prácticas forestales*. Además, la *Ley Forestal* contempla la suspensión (artículo 76) o cancelación (artículo 77) de un acuerdo de tenencia si no se cumplen las prescripciones de la *Ley Forestal* o de la *Ley de Columbia Británica sobre el código de prácticas forestales*. Si no cumple sus obligaciones de ordenación forestal, el titular de una tenencia es pasible de penas importantes, incluso multas y la posible suspensión o cancelación del acuerdo básico de tenencia propiamente dicho. Aunque nunca ha habido casos de pérdida de la tenencia, ésta es una sanción posible en caso de incumplimiento.

52. Además, los titulares de las tenencias están sujetos a la posible pérdida del cupo de tala anual autorizada si no cumplen los requisitos de tala mínima, según el artículo 66 de la *Ley Forestal*. Los titulares de las tenencias también pueden perder el cupo de tala anual autorizada si no cumplen algún requisito de elaboración de madera que sea aplicable a la tenencia en cuestión. Los requisitos de tala mínima y de elaboración no son aplicables a todas las formas de tenencia. Además, los requisitos de elaboración rigen únicamente en la medida prevista en los distintos acuerdos de tenencia y no están incluidos en todos los casos, ni siquiera cuando se trata de tenencias del mismo tipo.

#### *Alberta*

53. Ninguna de las formas de tenencia disponibles en Alberta incluye requisitos de tala mínima.

54. Si el titular de una tenencia no cumple las obligaciones de ordenación forestal, mantenimiento de carreteras o similares impuestas por el contrato de tenencia, se le aplican sanciones. Algunos PCMB establecen una vinculación entre la madera talada y determinados aserraderos, pero esos PCMB representan un porcentaje muy pequeño de la tala autorizada anual de la provincia. Si las violaciones son graves y persistentes, Alberta puede revocar la tenencia. Cuando en algunos casos se ha determinado que los titulares de tenencias no habían cumplido sus obligaciones, Alberta ha impuesto penas que han incluido el cobro de las fianzas de cumplimiento constituidas por las empresas. En esas circunstancias, la Provincia ha exigido que los titulares de las tenencias corrijan la situación, e incluso que restablezcan las fianzas, para poder mantener sus derechos de tenencia.

#### *Ontario*

55. Las tenencias disponibles en Ontario no incluyen requisitos de elaboración. Sin embargo, por lo general se exige que los licenciatarios indiquen a la Provincia que tienen mercado para la madera

que se proponen explotar. Ese mercado puede estar constituido por establecimientos en cuya propiedad tienen o no una participación.

56. En Ontario no hay requisitos de tala mínima.

57. Con respecto a los titulares de tenencias que no cumplen sus obligaciones (construcción de carreteras, ordenación forestal, etc.), la Corona puede adoptar medidas para imponer su cumplimiento. Hay muchas penas y recursos para hacer frente a las infracciones, incluida la posible denegación del derecho de tenencia o de su prórroga. En realidad, en Ontario no ha habido nunca casos de incumplimiento tan flagrantes que justificasen la revocación completa de una tenencia.

#### *Quebec*

58. En Quebec no hay requisitos de tala mínima. El titular de una tenencia puede perderla si no cumple con las obligaciones que prevé su contrato. En su respuesta al cuestionario, Quebec indicó que durante el ejercicio económico 1999-2000 se revocaron varias tenencias por incumplimiento de obligaciones (aunque esto no se señaló expresamente, se trataba de obligaciones en materia de silvicultura).

#### **Pregunta 7**

**Suponiendo, con fines de argumentación, que estuviese permitido que, en ciertas circunstancias, un Miembro usase como punto de referencia para determinar el beneficio las condiciones de mercado reinantes en un mercado que no fuese el del país de suministro, ¿en qué considera el Canadá que tendría que haberse basado el Departamento de Comercio de los Estados Unidos para elegir ese punto de referencia, suponiendo que fuese permisible hacer caso omiso de los precios del país?**

#### Respuesta

59. El Canadá sostiene que, como se reconoce en la pregunta misma, un Miembro, para determinar la adecuación de la remuneración, solamente puede usar las condiciones del mercado reinantes en el país de suministro. Sin embargo, si fuese permisible dejar de lado los precios que los derechos de tala privados tienen en el país, el Canadá sostiene, en primer lugar, que en el expediente había pruebas de que el Departamento de Comercio podría haber usado como puntos de referencia en este caso, pruebas que el Departamento de Comercio ha usado siempre como puntos de referencia cuando ha determinado que no hay precios del país. Como se señala en la respuesta a la pregunta 10, el Departamento de Comercio tuvo a su disposición abundante información que demostraba que los programas de derechos de tala provinciales funcionan sistemáticamente de acuerdo con los principios del mercado. Esas pruebas incluían una demostración de que las provincias obtuvieron utilidades importantes de las ventas de derechos de tala durante el período de la investigación del Departamento de Comercio.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> Véase la Primera comunicación escrita del Canadá, párrafos 106 a 108. Como se dice allí, las provincias canadienses obtuvieron rendimientos importantes con sus programas de derechos de tala. Por ejemplo, durante el período de la investigación, Columbia Británica tuvo beneficios por valor de 541 millones de dólares canadienses, lo que representa un rendimiento del 75 por ciento de los gastos. Las otras provincias que son productoras importantes también tuvieron beneficios considerables con sus programas de derechos de tala: 35 por ciento en Ontario, 67 por ciento en Quebec y 25 por ciento en Alberta. Véase también el informe de Pricewaterhouse Coopers (Canadá - Prueba documental 47). Véase también "Analysis of the Profitability of Standing Timber Sales in the Public Forests for the Québec Ministère des Ressources Naturelles", apéndice de la carta de fecha 7 de enero de 2002 de Matthew J. Clark a Donald L. Evans (Canadá - Prueba documental 49).

60. Al contrario de lo que afirman los Estados Unidos, el Departamento de Comercio siempre ha usado este tipo de punto de referencia cuando ha determinado que no hay precios del país porque el Gobierno tiene un monopolio o cuasi monopolio.<sup>16</sup> Además, los esfuerzos de los Estados Unidos por hacer una distinción entre su práctica anterior y las circunstancias del caso presente no pueden aceptarse. En sus observaciones finales en la primera audiencia, los Estados Unidos alegaron que "solamente" habrían recurrido a ese punto de referencia en esos otros casos porque, para el bien o servicio en cuestión, no había un precio del mercado mundial que se ofreciese comercialmente en los países interesados. Es absolutamente evidente que no hay un "precio de mercado mundial" para los árboles que están en pie en el bosque y que los árboles que están en pie en un bosque de los Estados Unidos no "se ofrecen comercialmente" en el Canadá. Por lo tanto, sobre la base del propio argumento de los Estados Unidos, si en este caso hubiese sido posible dejar de lado los precios del país, se tendría que haber considerado la información que presentaron las provincias canadienses para determinar, "de conformidad con los principios del mercado", si la remuneración era adecuada.

61. De todas maneras, si para determinar el beneficio hubiese sido posible usar como punto de referencia las condiciones del mercado de un país distinto del país de suministro, el Departamento de Comercio tendría que haber averiguado si los puntos de referencia que usó de fuera del país estaban a disposición de los compradores en el país de suministro. Si esos puntos de referencia de fuera del país estaban a disposición de los compradores en el país de suministro, entonces formarían parte de las condiciones de mercado reinantes "en" el país de suministro. En este caso esto no fue así, porque ni los derechos de explotación de madera en bruto ni los árboles en pie de los Estados Unidos están disponibles en el Canadá

62. Además, el Departamento de Comercio tendría que haber determinado si las condiciones de mercado reinantes en el país que utilizó como punto de referencia (es decir, los Estados Unidos) eran las mismas que imperaban en el país de suministro y, en caso negativo, si era posible cuantificar el impacto de la diferencia sobre los precios relativos dentro del país. Tratándose de los derechos de tala, entre las condiciones del mercado que los afectan se cuentan todos los factores que los organismos estadounidenses (como los de los Estados de Maine y Wisconsin<sup>17</sup>) consideran de importancia crítica para las comparaciones dentro de las jurisdicciones, como el tamaño y la calidad de los árboles, el terreno, la distancia hasta el aserradero y las condiciones de venta. Igualmente necesario sería que la autoridad investigadora individualizara todos los factores que, por fuerza, afectan a los niveles de precios en los distintos países, incluidos el costo del capital, los salarios prevalecientes, las tasas de inflación y las diferentes reglamentaciones y normas monetarias, fiscales, laborales y de protección ambiental. Esos factores son causa de que los precios de la mayoría de los bienes y servicios, y ciertamente de los derechos de tala y otros derechos de propiedad, sean diferentes en diferentes países. Las múltiples diferencias que hay entre ambos lados de la frontera no permiten hacer comparaciones transfronterizas válidas, como el mismo Departamento de Comercio constató en todas las investigaciones anteriores sobre la madera aserrada.

63. La imposibilidad de hacer comparaciones transfronterizas de precios válidas pone de manifiesto el motivo por el que los Miembros, incluso los Estados Unidos, optan por usar únicamente el mercado del país objeto de la investigación para buscar un punto de referencia. Si no se sale del país, el punto de referencia automáticamente tiene en cuenta las ventajas o desventajas comparativas naturales que un país puede tener, así como los efectos que sobre el mercado tienen las reglamentaciones y normas nacionales sobre cuestiones monetarias, fiscales, laborales y de protección

---

<sup>16</sup> *Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products from South Africa*, 66 Fed. Reg. 50.412 (2001) (Determinación definitiva) (Canadá - Prueba documental 50); *Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products from Thailand*, 66 Fed. Reg. 50.413 (2001) (Determinación definitiva) (Canadá - Prueba documental 51); *Carbon and Certain Alloy Steel Wire Rod from Trinidad and Tobago*, 67 Fed. Reg. 55810 (2002) (Determinación definitiva) (Canadá - Prueba documental 52).

<sup>17</sup> Véase la Primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 85, nota 59.

ambiental. Estas importantes variables que influyen sobre el mercado no se pueden integrar en el punto de referencia si éste corresponde a otro país.

### Pregunta 9

**La Determinación definitiva del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (Canadá - Prueba documental 1), en las páginas 39 y 40, contiene las siguientes afirmaciones:**

**"... los datos del Servicio de Estadística del Canadá demuestran que aproximadamente 2,5 millones de m<sup>3</sup> de trozas de madera blanda fueron importados por el Canadá durante el período de la investigación y que todas las provincias abarcadas por la investigación importaron trozas de los Estados Unidos durante ese período. ...**

**Las abundantes pruebas contenidas en el expediente de que los productores canadienses de madera aserrada importaron efectivamente trozas de los Estados Unidos y compraron derechos de tala de los Estados Unidos durante el período de la investigación permitirían que basáramos nuestro punto de referencia en el primer nivel de la jerarquía reglamentaria [precios de mercado de transacciones reales hechas en el país objeto de la investigación]. Sin embargo, no tenemos en el expediente precios de importación suficientemente detallados para usarlos como punto de referencia para todos los programas provinciales de derechos de tala. Por lo tanto, usamos los precios de los derechos de tala de los Estados Unidos en el marco del segundo nivel de la jerarquía reglamentaria [precios del mercado mundial que se ofrecen a los compradores en el país objeto de la investigación]."**

### Respuesta

64. El Canadá desea formular varias observaciones acerca de los pasajes de la Determinación definitiva citados en esta pregunta del Grupo Especial.

65. Primero, los programas que a juicio del Departamento de Comercio son subvenciones susceptibles de medidas compensatorias son programas de derechos de tala provinciales. En virtud de ellos, las provincias transfieren a explotadores de madera el derecho a cortar árboles en pie. El "bien" que el Departamento de Comercio sostiene que se proporciona a un precio subvencionado es la madera en pie o el derecho a talarla. No son las trozas; ni las importadas, ni las de producción nacional. Por consiguiente, el análisis del beneficio hecho por el Departamento de Comercio necesariamente incluía la determinación de si el *derecho de tala* era suministrado por las provincias con una remuneración inferior a la adecuada. Las provincias presentaron al Departamento de Comercio amplia información (según se detalla en la respuesta del Canadá a la pregunta 10 más abajo) que le habría permitido responder a esa pregunta sin recurrir a datos sobre los precios de importación de trozas.

66. Segundo, con excepción de las importaciones de trozas en Quebec, las importaciones de trozas en el Canadá representan menos del 1 por ciento de la tala anual total. En el Canadá occidental, ello se debe en gran parte a las prohibiciones de gran alcance a la exportación de trozas que han impuesto los Estados Unidos.<sup>18</sup> En lo relativo a las trozas importadas en Quebec, los mismos Estados

---

<sup>18</sup> Como se indicó en la Primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 75, rigen restricciones a la exportación de trozas respecto de tierras públicas de Washington, Idaho y Montana que el Departamento de Comercio usó como punto de referencia para Columbia Británica, origen del 58 por ciento de las exportaciones canadienses sujetas a derechos compensatorios.

Unidos, en su Segunda comunicación escrita dirigida al Grupo Especial en el asunto *Estados Unidos - Madera blanda III*<sup>19</sup>, explicaron que esas importaciones, procedentes de Maine y destinadas a Quebec meridional, se relacionan con factores particulares exclusivos de esa zona.<sup>20</sup>

67. Tercero, la determinación de la "remuneración adecuada" para cualquier provincia canadiense hecha sobre la base de los precios de trozas importadas plantea un problema insoluble. No hay datos completos sobre las especies y otras características de las importaciones. Los datos del Servicio de Estadística del Canadá corresponden a una categoría amplia de "madera en bruto" que no incluye únicamente trozas. Tampoco se encuentra en el expediente toda la información necesaria acerca del costo de la tala, que puede variar, por ejemplo, de acuerdo con las características del terreno o la distancia hasta los aserraderos y los mercados. No hay, por lo tanto, ningún medio correcto de estimar los costos de la tala y el transporte que se deben deducir para los precios de las trozas importadas como medida de las cargas por derechos de tala, incluso si (incorrectamente) se supone que la información que hace falta en este caso sobre las importaciones de trozas está disponible para las distintas especies y calidades y otros criterios pertinentes.

#### **Pregunta 10**

**Las partes parecen tener opiniones muy diferentes acerca de lo que las pruebas del expediente indican con respecto a la existencia o inexistencia de un mercado privado para los derechos de tala en el Canadá. ¿Pueden las partes aclarar al Grupo Especial cuáles son a su juicio las pruebas pertinentes y por qué consideran que eran, o que no eran, representativas y/o utilizables?**

#### Respuesta

68. Las pruebas del expediente de la investigación inicial que se refieren a los mercados provinciales de derechos de tala se pueden clasificar en dos categorías: 1) información sobre las condiciones del mercado reinantes en el Canadá, incluidas las pruebas sobre mercados privados de derechos de tala en el Canadá y 2) información relativa a la presunta "contención de la subida de los precios" que, según alega el Departamento de Comercio, fue causada por la intervención significativa de los gobiernos provinciales en el mercado canadiense. En vista del apartado d) del artículo 14 del Acuerdo SMC, la primera categoría es esencial en el cálculo del beneficio. La segunda categoría no aparece mencionada en esa disposición.<sup>21</sup> De todas maneras, el Canadá presentó información sobre ambas para ayudar al Grupo Especial a interpretar la información.

#### *Mercados privados de derechos de tala en el Canadá*

69. A continuación figura la información nacional de referencia suministrada en esta investigación por Quebec, Ontario, Alberta y Columbia Británica (donde se origina el 96 por ciento de las exportaciones de madera blanda del Canadá):

---

<sup>19</sup> *Estados Unidos - Determinaciones preliminares con respecto a determinada madera blanda procedente del Canadá*, informe del Grupo Especial, WT/DS236/R, adoptado el 1º de noviembre de 2002 ("Estados Unidos - Madera blanda III").

<sup>20</sup> *Estados Unidos - Madera blanda III*, segunda presentación escrita de los Estados Unidos, párrafo 27 (Canadá - Prueba documental 121).

<sup>21</sup> *Estados Unidos - Madera blanda III*, párrafo 7.52.

*Quebec*

70. Quebec presentó un estudio preparado por consultores forestales independientes titulado *The Private Forest Standing Timber Market in Quebec*.<sup>22</sup> En él se llegó a la conclusión de que el empleo del mercado privado de Quebec como "base para calcular los cánones de los bosques públicos es ... correcto y se justifica"<sup>23</sup>, porque los bosques privados son un mercado independiente con una competencia casi perfecta que está libre de las distorsiones que produce la influencia del Gobierno.<sup>24</sup>

71. En el estudio también se examinó la cuestión del tamaño del mercado y la representatividad, considerando numerosos ejemplos reales pertinentes y analizando un caso concreto tomado del sector de producción de leche de los Estados Unidos.<sup>25</sup> Se llegó a la conclusión de que lo que determina si el mercado produce precios confiables o no es la naturaleza de la competencia existente en él y no su tamaño.<sup>26</sup>

72. La pruebas presentadas al Departamento de Comercio en el expediente también demostraban la validez de los precios privados usados por Quebec para fijar las cargas por derechos de tala públicos. Cuando verificó con detenimiento las respuestas de Quebec, el Departamento de Comercio observó que Quebec no creó por capricho administrativo los precios de la madera en bruto en el sector privado que usó para establecer la paridad; por el contrario, lo que hizo fue recoger datos sobre las ventas de árboles en pie en bosques privados en forma rigurosa, objetiva y meticulosa. Los hechos enumerados a continuación, que han sido verificados, describen la manera sistemática en que Quebec recopila los precios privados:

- El Ministerio de Recursos Naturales empieza encargando a consultores externos<sup>27</sup> que recojan precios de madera en pie de bosques privados haciendo *encuestas anuales* entre las empresas forestales que compran madera en pie en bosques privados.<sup>28</sup>
- Los consultores que hacen las encuestas también hacen entrevistas en el lugar y verifican la información recogida examinando documentos originales.<sup>29</sup>
- Con las encuestas anuales de las transacciones hechas en bosques privados se recoge información de por lo menos el 75 por ciento de las aproximadamente 150 explotaciones de bosques privados que hay en Quebec. El Ministerio de

---

<sup>22</sup> Véase la respuesta del gobierno de Quebec al cuestionario complementario del Departamento de Comercio de los Estados Unidos del 5 de julio de 2001 (3 de agosto de 2001), volumen 3, Prueba documental QC-S-100 ("The Private Forest Standing Timber Market in Quebec" ("Del Degan I")) (Canadá - Prueba documental 29).

<sup>23</sup> Del Degan, 154.

<sup>24</sup> *Ibid.*, resumen VIII y 152.

<sup>25</sup> *Ibid.*, 108-123 y apéndice I.

<sup>26</sup> *Ibid.*, 122-123 y 153.

<sup>27</sup> Esos consultores externos son firmas que se especializan en relevamientos forestales, análisis económicos y estudios de mercados forestales. Véase la respuesta del gobierno de Quebec al Departamento de Comercio de los Estados Unidos del 5 de julio de 2001, volumen I, 126 (Canadá - Prueba documental 138).

<sup>28</sup> Respuesta del gobierno de Quebec al cuestionario del Departamento de Comercio de los Estados Unidos del 1º de mayo de 2001 (28 de junio de 2001), volumen 1, 58 (Canadá - Prueba documental 138).

<sup>29</sup> *Ibid.*, 1, 126-127.

Recursos Naturales también hace un *censo completo* de los contratistas forestales privados cada tres años.<sup>30</sup>

73. El Departamento de Comercio recibió las encuestas anuales sobre la tala de bosques privados de tres años y los censos. También recibió copias de los resultados de los estudios originales acerca de las transacciones de tala en bosques privados en Quebec.<sup>31</sup> Como lo indicó en su informe de verificación, el Departamento de Comercio no encontró discrepancias en esa información.<sup>32</sup> Además, como los Estados Unidos reconocieron en su Primera comunicación escrita, "Quebec ... *presentó precios reales de transacciones no gubernamentales*". [sin cursivas en el original]<sup>33</sup>

74. Las pruebas del expediente también demostraron que en Quebec hay dos mercados diferentes y separados de madera en bruto. Los dos mercados tienen distintos proveedores y distintos compradores. Esta separación existe en buena parte porque la gran mayoría de los aserraderos de Quebec no se pueden abastecer en los bosques públicos. También es consecuencia de que, por ley, los bosques públicos de Quebec solamente pueden ser una *fuentes de abastecimiento residual*.<sup>34</sup> Un aserradero de Quebec, por consiguiente, debe recurrir a bosques privados y otras fuentes externas *antes* de poder usar los bosques públicos. Esto genera demanda para los bosques privados. El Departamento de Comercio verificó datos que objetivamente demostraban que los bosques privados de Quebec son un mercado muy activo.

75. Otra demostración de la existencia y vitalidad de un mercado privado de madera en pie en Quebec es el fuerte comercio de trozas que desde hace mucho tiempo hay entre propietarios de tierras privadas del nordeste de los Estados Unidos y decenas de aserraderos de Quebec. Durante el proceso de exclusión de esta investigación, el Departamento de Comercio examinó con detenimiento el origen de las trozas usadas en 16 aserraderos denominados comúnmente "los aserraderos de la frontera".<sup>35</sup> Sobre la base de ese examen, determinó que aproximadamente el 73 por ciento de las trozas de madera blanda compradas por esos aserraderos durante el período de la investigación procedían de los Estados Unidos.<sup>36</sup> La existencia de ese comercio refuta la "teoría de la contención de la subida del precio", defendida por los Estados Unidos, que sostiene que las ventas de madera en bruto que hace el gobierno de Quebec distorsionan los precios del mercado de madera en pie procedente de bosques privados. El activo comercio de trozas que desde hace mucho tiempo los aserraderos de la frontera de

---

<sup>30</sup> *Ibid.*, 1, 73.

<sup>31</sup> *Ibid.*, Prueba documental QC-S-66 (Canadá - Prueba documental 32), respuesta complementaria de Quebec del 3 de agosto, Prueba documental QC-S-90 (Canadá - Prueba documental 33) y memorando de Eric Greynolds a Melissa G. Skinner, *Countervailing Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada: Verification of the Questionnaire Responses Submitted by the Government of Quebec* (15 de febrero de 2002) ("Quebec Verification Report"), 2, y prueba de verificación 2 (Canadá - Prueba documental 34).

<sup>32</sup> Véase, por ejemplo, *Quebec Verification Report*, 12, 14 (Canadá - Prueba documental 34).

<sup>33</sup> Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 66.

<sup>34</sup> Según el artículo 43 de la Ley Forestal de Quebec (Canadá - Prueba documental 118), los bosques públicos se pueden usar solamente después de haber usado los privados y otras fuentes externas de abastecimiento. Los solicitantes de tenencias públicas de Quebec tienen que justificar que necesitan recurrir a fuentes públicas de abastecimiento demostrando que no hay fuentes privadas disponibles. Solamente se asignan bosques públicos para satisfacer la demanda que no se puede atender con recursos privados.

<sup>35</sup> Véase *Memorandum from the Team Office VI to the File, Final Calculations for Companies Requesting Exclusion*, 21 de marzo de 2002 (Canadá - Prueba documental 122).

<sup>36</sup> *Ibid.*, apéndice A, página 1. Esto equivalía a unos 2,3 millones de m<sup>3</sup> de trozas de madera blanda.

Quebec tienen con los Estados Unidos, en particular con el Estado de Maine, demuestra que esa teoría no tiene sentido desde el punto de vista económico.<sup>37</sup>

*Ontario*

76. Ontario demostró la existencia de un mercado privado con la información que proporcionó sobre el volumen total de las ventas de derechos de tala privados.<sup>38</sup> También presentó al Departamento de Comercio un estudio técnico hecho por Resource Information Systems Inc. ("RISI") titulado "Ontario's Private Timber Market", que contenía un estudio y una evaluación detallados de las importantes ventas de madera del sector privado de la provincia.<sup>39</sup> En su Determinación definitiva, el Departamento de Comercio reconoció la existencia de un mercado privado en Ontario.

77. La información presentada sobre el mercado privado de Ontario era representativa de la totalidad de dicho mercado. En el estudio RISI se examinaron 129 transacciones concretas correspondientes a ventas por 1 millón de m<sup>3</sup> de madera. Este volumen equivale a más de un tercio del total estimado del mercado privado de madera de Ontario.<sup>40</sup> Ese estudio, que, contrariamente a lo que afirman los Estados Unidos, no se hizo para usarlo en ningún juicio, ofrece un análisis detallado de los precios efectivamente vigentes en el mercado privado en la Provincia. En el estudio RISI se llegó a la conclusión siguiente:

Los resultados del estudio indican que el mercado de madera de propiedad privada de Ontario parece ser competitivo y eficiente. Los compradores y los vendedores tienen la misma información sobre las condiciones del mercado, los vendedores producen productos homogéneos, no imponen los precios y pueden entrar y salir del mercado con facilidad. Por lo tanto, el mercado cumple la definición clásica de mercado

---

<sup>37</sup> En *Madera III*, el Departamento de Comercio reconoció correctamente que el comercio de trozas de los aserraderos de la frontera de Quebec no tendría sentido desde el punto de vista económico si los precios de la madera procedente de los bosques privados de Quebec estuvieran verdaderamente deprimidos:

Por último, según la propia argumentación de la Coalición, las restricciones a las exportaciones deprimen los precios internos en relación con el mercado de exportación. La Coalición *no indica ningún motivo de peso para que los aserraderos de Quebec y Ontario, que supuestamente se benefician con trozas de origen nacional de muy bajo precio, encuentren conveniente comprar un volumen tan importante de trozas caras en los Estados Unidos.* [sin cursivas en el original]

Véase *Lumber III*, 57 Fed. Reg., 22, 621. Desde que el Departamento de Comercio hizo su determinación en el caso *Madera III*, el funcionamiento del mercado privado de Quebec no ha cambiado de ninguna manera importante, excepto que ahora concentra una parte más grande del total de la tala de madera blanda de la provincia (pasó de alrededor del 10 por ciento al 17 por ciento) (Canadá - Prueba documental 28).

<sup>38</sup> Esta información se incluyó en la primera respuesta de Ontario al cuestionario del Departamento de Comercio. Respuesta del gobierno de Ontario al cuestionario del Departamento de Comercio de los Estados Unidos del 1º de mayo 2001 (28 de junio de 2001), Prueba documental ON-STATS-1 (Canadá - Prueba documental 36).

<sup>39</sup> RISI tiene reconocido prestigio como fuente de análisis económicos independientes sobre los mercados de madera en todo el mundo. Véase la carta de Hogan & Harston L.L.P. al Departamento de Comercio de los Estados Unidos de fecha 30 de julio de 2001 sobre el mercado privado de madera de la provincia de Ontario, que contiene el mencionado estudio RISI (junio de 2001) (Canadá - Prueba documental 37).

<sup>40</sup> *Ibid.*, 1 (Canadá - Prueba documental 37).

competitivo. El mercado se puede calificar también de eficiente en vista del bajo costo de las transacciones y del escaso nivel de intervención del gobierno.<sup>41</sup>

78. El estudio RISI y el análisis separado de las transacciones de madera blanda hecho por Charles River Associates (CRA) proporcionaron al Departamento de Comercio información sobre los precios cobrados en cada una de las transacciones privadas y sobre los promedios ponderados de esos precios.<sup>42</sup> Además, en el estudio de CRA se evaluaron las condiciones del mercado para las ventas de maderas privadas y se llegó a la conclusión de que los precios de la madera de propiedad privada estaban determinados por la oferta marginal de madera en la provincia. También se calculó el precio medio de la madera de propiedad privada comprada por aserraderos durante el período de la investigación del Departamento de Comercio.

79. El Departamento de Comercio comprobó que la información presentada sobre las transacciones privadas era exacta y completa. No sostuvo ni alegó que los datos sobre precios contenidos en el estudio RISI y los empleados en el estudio de CRA se basaran en una muestra no representativa de los precios cobrados en las transacciones con derechos de tala privados en Ontario. Por lo tanto, nunca se puso en tela de juicio que esos estudios habían suministrado al Departamento de Comercio información sobre las transacciones privadas que reflejaba los precios de la madera de propiedad privada en Ontario. Por último, en ambos estudios se examinó el efecto de la intervención del gobierno de Ontario en el mercado. En realidad, el único motivo que tuvo el Departamento de Comercio para rechazar esos datos fue su alegación de "contención de la subida de los precios".

#### *Alberta*

80. Alberta suministró información sobre el valor derivado de mercado de árboles maduros. El valor resultante de la valoración de los daños de la madera (VDM) se da a conocer todos los años en un informe preparado por consultores para uso de las empresas. Aunque el valor resultante de la VDM ha sido descrito como una forma de compensación, en realidad se calcula empleando información sobre transacciones con trozas hechas en condiciones de libre competencia, junto con datos sobre un número reducido de subastas de derechos de tala organizadas por el gobierno en el mismo período, a fin de determinar el valor completo de la madera en pie. La mayoría de los valores de la madera se calculan usando transacciones hechas en condiciones de libre competencia con trozas de tierras públicas y privadas. Los valores de la madera en pie usados en las VDM se calculan después, deduciendo los gastos correspondientes de tala y transporte.

81. La metodología de la VDM fue desarrollada en Alberta en forma conjunta por empresas de los sectores del petróleo y el gas, la minería y la explotación forestal para calcular el valor correcto de los árboles maduros que resultan dañados cuando se ejecutan proyectos de energía y minería. El valor resultante de la VDM es una base para determinar la indemnización que se ha de pagar a las empresas forestales por esos daños. Los valores de la madera determinados mediante las VDM son muy fiables porque son calculados por un consultor independiente en el curso de operaciones comerciales normales y usando un procedimiento uniforme desde 1993.<sup>43</sup>

---

<sup>41</sup> *Ibid.*, 15.

<sup>42</sup> El principal autor del estudio fue el Dr. George Eads, de CRA, ex integrante del Consejo de Asesores Económicos del Presidente de los Estados Unidos.

<sup>43</sup> Además, como los funcionarios del Departamento de Comercio observaron durante la verificación, el consultor hace comprobaciones al azar de los datos para confirmar su exactitud. Verificación de las respuestas al cuestionario presentadas por el gobierno de Alberta (15 de febrero de 2002), páginas 18 y 19 (Canadá - Prueba documental 130).

82. En 2000, los resultados de la VDM se calcularon usando datos sobre un volumen de madera equivalente al 6 por ciento de la cantidad total talada en Alberta<sup>44</sup>, proporción muchas veces mayor que la parte de la cosecha de Minnesota que el Departamento de Comercio empleó para hacer la comparación para Alberta. El consultor recogió los datos en 20 lugares de todas partes de la provincia.<sup>45</sup>

### *Columbia Británica*

83. Aparte del análisis económico que demostró que el sistema de derechos de tala de Columbia Británica se administraba en forma compatible con los principios del mercado<sup>46</sup>, Columbia Británica presentó pruebas sobre la dimensión limitada de su mercado de derechos de tala privados. A fin de responder al pedido de información hecho por el Departamento de Comercio en este sentido, las empresas madereras de Columbia Británica contrataron consultores para determinar si los aserraderos habían comprado madera en pie en tierras privadas y los precios pagados. El informe de los consultores indicó que casi todas las ventas privadas de madera correspondían a trozas y no a madera en pie y que, en el año 2000, se compraron 99.000 m<sup>3</sup> de madera en pie procedente de tierras privadas, lo cual representa el 0,1 por ciento del volumen total talado en Columbia Británica.<sup>47</sup>

84. Columbia Británica también aportó pruebas sobre subastas competitivas efectuadas con arreglo al artículo 20 del Programa de Empresas Forestales Pequeñas (PEFP). Como se dijo anteriormente, la adjudicación se hace teniendo en cuenta el mejor precio ofrecido y las subastas del artículo 20 equivalen al 6 por ciento del volumen talado total de Columbia Británica.<sup>48</sup>

### *Otros datos pertinentes sobre todas las provincias incluidos en el expediente*

85. Las cuatro provincias suministraron información que demuestra que, de conformidad con los principios del mercado, obtuvieron utilidades importantes con sus programas de derechos de tala. Esa información prueba que no se puede sostener que los explotadores reciben derechos de tala "por una remuneración inferior a la adecuada". En la Primera comunicación escrita del Canadá, esas pruebas se examinan en forma detallada en los párrafos 106 a 108.<sup>49</sup>

---

<sup>44</sup> Respuesta del gobierno de Alberta al cuestionario del Departamento de Comercio de los Estados Unidos del 1º de mayo de 2001, Alberta volumen 1, respuesta descriptiva y apéndice A (28 de junio de 2001), AB-X-15 (Canadá - Prueba documental 123); respuesta del gobierno de Alberta al cuestionario complementario del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (3 de agosto de 2001), AB-SUP-5 (Canadá - Prueba documental 124); respuesta del gobierno de Alberta al cuestionario del Departamento de Comercio del 19 de noviembre de 2001 (17 de diciembre de 2001), Prueba documental 63 (Canadá - Prueba documental 45).

<sup>45</sup> Respuesta del gobierno de Alberta al cuestionario del Departamento de Comercio de los Estados Unidos del 19 de noviembre de 2001 (17 de diciembre de 2001), Prueba documental 63, 4 (Canadá - Prueba documental 45).

<sup>46</sup> Véase la Primera comunicación escrita del Canadá, párrafos 109 y 110.

<sup>47</sup> Véase Norcon Forestry Ltd. y Pricewaterhouse Coopers L.L.P., "Survey of Primary Sawmills Arm's-Length Log Purchases in the Province of British Columbia", addendum, "Arm's-Length Purchases of Softwood Standing Timber from Private Lands" (anexo a la carta de Steptoe & Johnson, 21 de diciembre de 2001) (Canadá - Prueba documental 60). No se dispone de información sobre la calidad y las especies de este volumen mínimo de madera privada vendida.

<sup>48</sup> Respuesta del gobierno de Columbia Británica al cuestionario del Departamento de Comercio de los Estados Unidos del 1º de mayo de 2001 (29 de junio de 2001), volumen 1, IV-46-66; volumen 3; Prueba documental BC-S-1, apéndices G-1 y G-2 (Canadá - Prueba documental 42).

<sup>49</sup> Véase también la respuesta a la pregunta 7.

86. Para concluir, el Departamento de Comercio tuvo abundante información sobre las condiciones del mercado reinantes en el Canadá, incluso análisis económicos detallados. Esa información evidentemente no era "limitada", como sostienen los Estados Unidos.

*Contención de la subida de los precios*

87. El Departamento de Comercio rechazó la información sobre el país alegando que no había "precios entre los compradores y vendedores canadienses determinados por el mercado que se pudieran usar". La base de esa conclusión era que "la fuerte presencia del gobierno" en el mercado contenía el nivel de los precios privados, por lo que era "difícil encontrar un precio de mercado independiente de las distorsiones ocasionadas por las actividades del gobierno".<sup>50</sup> Ninguna de las fuentes usadas por el Departamento de Comercio para llegar a esa conclusión *demonstró* "sobre la base de los hechos y los datos económicos, que el predominio de la oferta del gobierno distorsiona significativamente el mercado".<sup>51</sup>

88. La constatación del Departamento de Comercio de "distorsión" y "contención" que aparece en su Determinación definitiva se basó en gran medida en el Preámbulo de su Reglamento.<sup>52</sup> Se dijo que el Preámbulo disponía que "si al proveedor gubernamental le corresponde la mayor parte o una proporción sustancial del mercado, *entonces* se considerará que los precios del país no se basan en el mercado ni son una base adecuada de comparación para determinar si hay o no beneficio". [sin cursivas en el original]<sup>53</sup> Por lo tanto, el Departamento de Comercio trató al Preámbulo como si prescribiese automáticamente el rechazo de las condiciones de mercado reinantes en el país en cualquier situación en la que el gobierno sea el proveedor mayoritario de los bienes. De esa forma, el Departamento de Comercio presumió que había contención de los precios sin haber hecho ningún análisis fáctico o económico.

---

<sup>50</sup> *Issues and Decision Memorandum: Final Results of the Countervailing Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada*, 21 de marzo de 2001, páginas 36 y 37 ["CVD FD"] (Canadá - Prueba documental 1).

<sup>51</sup> *Estados Unidos - Madera blanda III*, respuestas de los Estados Unidos a las preguntas del Grupo Especial del 26 de abril de 2002, párrafo 88 (Canadá - Prueba documental 137).

<sup>52</sup> El preámbulo dispone lo siguiente:

Aunque reconocemos que la intervención del gobierno en un mercado puede ejercer influencia en el precio del bien o el servicio en ese mercado, esa distorsión por lo normal será mínima a menos que al proveedor gubernamental le corresponda *la mayor parte o, en algunas circunstancias, una proporción sustancial del mercado*. Cuando es razonable sacar la conclusión de que los precios efectivos de las transacciones están significativamente distorsionados como resultado de la intervención del gobierno en el mercado, recurriremos a la alternativa [punto de referencia] siguiente en la jerarquía. [sin cursivas en el original]

Véase: *Countervailing Duties - Final Rule*, 19 C.F.R., Part 351, o 63 Fed. Reg. 65.348, 65.377 (Canadá - Prueba documental 125).

<sup>53</sup> CVD FD, 47 (Canadá - Prueba documental 1). De los informes presentados por el Canadá al Departamento de Comercio surge claramente que no es el tamaño del mercado sino la naturaleza de la competencia existente en él lo que determina si el mercado produce precios fiables. Desde el punto de vista económico, la cuestión fundamental no es si la presencia del gobierno es fuerte, sino si el "mercado" que se analiza tiene las características o indicios esenciales de un mercado. En este caso, así sucede y el Departamento de Comercio tendría que haber usado esos precios.

89. Incluso aunque el apartado d) del artículo 14 permitiese rechazar los puntos de referencia del país sobre la base de la existencia de contención de precios, el Preámbulo no contiene una norma automática en ese sentido. En ninguna parte del Preámbulo, el reglamento y la ley se dispone que, si al gobierno le corresponde una parte mayoritaria del mercado, los precios privados ya no se pueden tomar como base adecuada de la comparación. El Preámbulo simplemente sugiere que se investigue si una presencia fuerte del gobierno en el mercado puede crear distorsiones.

90. El Departamento de Comercio nunca hizo este tipo de análisis. Las "pruebas" que, según alegan los Estados Unidos, apoyan la constatación del Departamento de Comercio de que hay distorsión del mercado no resisten siquiera un análisis limitado.

91. Los datos "económicos" usados por el Departamento de Comercio para concluir que los precios del mercado privado estaban contenidos consistieron en un único informe preparado por Economists Inc. ("EI") para el solicitante.<sup>54</sup>

92. Aunque el Informe EI pretende presentar un modelo económico de algunos mercados provinciales de derechos de tala del Canadá, en realidad es un estudio exclusivamente teórico. No considera precios ni transacciones de mercados privados en ninguna parte del Canadá y, por lo tanto, no demuestra que haya una verdadera contención de la subida de los precios en ninguna provincia. Por consiguiente, no apoya de ninguna forma la conclusión del Departamento de Comercio de que "en todas las provincias, el mercado de los derechos de tala está claramente condicionado por el control que el gobierno ejerce sobre el volumen total de madera blanda extraída".

93. Incluso como análisis teórico, el Informe es erróneo. El modelo económico en que se basa parte del supuesto equivocado de que la oferta de madera en bruto de la Corona en las provincias aumenta cuando aumentan los precios.

94. El Informe comienza con el supuesto correcto de que la oferta de madera en bruto de la Corona no basta para abastecer a todo el mercado provincial.<sup>55</sup> Sin embargo, en el análisis subsiguiente, el supuesto cambia. En el Informe se crea una segunda situación hipotética en la que "a causa de un cambio de política, la 'pauta de la oferta' en el sector administrado deja de ser indiferente al precio. Deja de haber un precio administrativo fijo  $P_A$  y el precio (sic) en el sector administrado responde positivamente al precio".<sup>56</sup> Por lo tanto, las conclusiones del Informe EI se basan en: 1) un presunto "cambio de política" que no existe, y 2) el supuesto de que la oferta de madera de la Corona aumentará si su precio aumenta. Como las pruebas del expediente refutan rotundamente estos supuestos, este modelo económico simplemente no resiste el menor análisis.<sup>57</sup>

---

<sup>54</sup> R. Stoner y M. Mercurio, *Economic Analysis of Price Distortions in a Dominant-Firm/Fringe Market* (4 de enero de 2002) (Informe EI) (EE.UU. - Prueba documental 22).

<sup>55</sup> El Informe dice que "las empresas del sector administrado *no pueden* satisfacer toda la demanda del mercado al precio administrado" [las cursivas figuran en el original], Informe EI, 7 (EE.UU. - Prueba documental 22).

<sup>56</sup> *Ibid.*, 8.

<sup>57</sup> En Ontario, por ejemplo, el informe CRA demuestra que los vendedores privados venden madera blanda en bruto a precios más altos que el precio de la Corona. Informe CRA, apéndice 5 (Canadá - Prueba documental 38). Si el supuesto que se usa en el Informe EI fuese correcto, la oferta de la Corona aumentaría para atender la demanda antes de que el mercado aceptase precios más elevados. Además, tanto Quebec como Ontario importaron madera blanda de los Estados Unidos durante el período de la investigación. Esto indica que la oferta no basta para satisfacer la demanda de esos mercados.

Por otro lado, este análisis económico no se aplica de ninguna manera a Quebec, donde no hay un "mercado único de derechos de tala" que se abastezca en bosques privados y en bosques públicos. En cambio,

95. Como el Canadá puso de relieve en su Primera comunicación escrita y en su Primera declaración oral, las pruebas restantes en que los Estados Unidos se basan para llegar a "la conclusión de que las tasas de los derechos de tala en tierras públicas son el motor de los precios en los mercados de derechos de tala de esas provincias" consisten en poco más que la información anecdótica que aparece a continuación. Esas pruebas están muy lejos de ser "sustanciales", como dice el Departamento de Comercio.

96. **En primer lugar** está la carta del Ministro de Recursos Naturales de Quebec al Presidente de la Fédération des producteurs de bois du Quebec (FPQ) presentada al Departamento de Comercio por el solicitante para sostener que "los precios de los derechos de tala privados de Quebec son afectados por el precio fijado administrativamente para los derechos públicos".<sup>58</sup>

97. Esta carta es una respuesta del Gobierno a las críticas de la asociación de propietarios de tierras privadas de los ajustes de costos usados para asegurar la comparabilidad de la madera pública y privada en el sistema de paridad de Quebec, que a su vez se emplea para determinar las tarifas por derechos de tala en tierras públicas. El pasaje pertinente de la carta en que se basa el Departamento de Comercio dice lo siguiente:

*Toutefois, je suis conscient que la tarification des bois des forêts publiques puisse avoir une influence indirecte sur le marché privé.*

98. El verbo "*puisse*", tal como se usa en la carta, significa "podría". No significa que lo que indica sucede efectivamente. Por lo tanto, esa oración, traducida, dice:

Sin embargo, tengo presente que las tarifas aplicables a los derechos de tala de los bosques públicos podrían tener una influencia indirecta sobre el mercado privado.

99. Este pasaje demuestra por sí solo la manifiesta exageración de los Estados Unidos en cuanto al valor y la importancia de la carta. Sin embargo, el contexto del pasaje citado es igualmente esclarecedor: esa afirmación es simplemente el motivo dado por el Ministro para explicar por qué el gobierno de Quebec sigue manteniendo conversaciones significativas con propietarios de tierras privadas. No es de ninguna manera prueba de "contención de la subida de los precios".

100. La **segunda** "prueba" que, según dicen los Estados Unidos, usó el Departamento de Comercio para llegar a la conclusión de que los precios de los derechos de tala privados de Quebec estaban distorsionados fue una tesis escrita en 1995 por un estudiante universitario que analizó las formas de tenencia en Quebec.<sup>59</sup> Aunque en ese estudio se citan fuentes publicadas hasta en 1993, los únicos estudios en que la "contención de la subida de los precios" se trata en sus aspectos de fondo se refieren al régimen de derechos de tala que dejó de regir en 1989. Es interesante observar que, en *Madera III*, la Coalición (el solicitante en este caso) presentó el mismo argumento de "distorsión" con

---

los mercados público y privado de Quebec son dos mercados de madera en bruto completamente separados y distintos con compradores muy diferentes. Esta separación resulta acentuada por las disposiciones de la *Ley Forestal* de Quebec. Véase el párrafo 74 *supra*.

<sup>58</sup> Carta de J. Brassard, Ministro de Recursos Naturales, gobierno de Quebec, a J-C. Nadeau, Fédération des producteurs de bois du Quebec, de fecha 12 de julio de 2000 (Canadá - Prueba documental 126). Véase CVD FD, 38 (Canadá - Prueba documental 1).

<sup>59</sup> Luc Parent, "A Financial Strategy for the Development of Private Timber Lands in Quebec" (junio de 1995). Véanse las respuestas de los Estados Unidos, párrafo 40 y nota 52 (EE.UU. - Prueba documental 33). El estudio no fue citado en la Determinación definitiva. Fue citado en la Determinación preliminar y en la Primera comunicación escrita de los Estados Unidos.

respecto a los precios de los derechos de tala privados en Quebec.<sup>60</sup> Refiriéndose a la argumentación hecha en ese caso, el Departamento de Comercio dijo que el estudio en que se había basado la Coalición en ese momento estaba totalmente desactualizado y no era pertinente, porque en él se examinaba un sistema que había sido reemplazado en 1989 por el sistema ahora vigente en Quebec de 28 "zonas tarifarias biofísica y geológicamente homogéneas". Añadió que "las pruebas citadas por la Coalición estaban desactualizadas, no eran pertinentes o eran solamente anecdóticas".<sup>61</sup> Por lo tanto, en *Madera III*, el Departamento de Comercio rechazó pruebas que se pueden considerar más actualizadas, fiables y pertinentes que el material que luego empleó para extraer la conclusión opuesta.

101. Una **tercera** prueba usada por el Departamento de Comercio son las declaraciones del Sr. Jean-Pierre Dansereau, Director Ejecutivo de la FPQ. En su informe de verificación, el Departamento de Comercio dijo que el Sr. Dansereau había declarado que su organización iba a defender sus intereses ante el gobierno de Quebec porque,

... el nivel de las tasas por derechos de tala interesa a los propietarios de bosques privados porque *si* el gobierno de Quebec fija esas tasas a un nivel arbitrariamente bajo, ello va hacer rebajar las tasas de los derechos de tala y los precios de las trozas ... [sin cursivas en el original]<sup>62</sup>

102. El Departamento de Comercio olvida mencionar que esta afirmación se refería únicamente a madera *dura*.<sup>63</sup> En su escrito de réplica, Quebec incluyó una declaración jurada del Sr. Dansereau que aporta información muy importante sobre esta conversación y donde se señala:

En el informe no se aclara que mis declaraciones sobre la preocupación de los propietarios privados respecto del nivel de los derechos de tala privados se refieren a una *cuestión de larga data que, en los últimos años, ha afectado sobre todo a las especies de maderas duras, de las que hay una oferta excesiva en Quebec desde hace muchos años.*

En el informe tampoco se mencionan mis declaraciones en el sentido de que *en Quebec hay desde hace muchos años una oferta insuficiente de madera en bruto y trozas blandas*, por lo cual los precios privados de esos productos han aumentado y están a un nivel satisfactorio desde hace muchos años. [sin cursivas en el original]<sup>64</sup>

103. Esta declaración jurada confirma que en esa conversación solamente se trató el efecto que los derechos de tala públicos *podían* tener para los precios de la madera dura privada. Confirma también que al Departamento de Comercio se le había comunicado que durante ese período había una demanda alta de madera blanda en Quebec. Esa conversación no se puede usar como base para determinar que "en la Provincia había contención de la subida de los precios". En realidad, significa precisamente lo contrario.

---

<sup>60</sup> *Certain Softwood Lumber Products from Canada*, 57 Fed. Reg. 22.570, 22.597 (Departamento de Comercio, 28 de mayo de 1992) (Determinación definitiva) (Canadá - Prueba documental 24).

<sup>61</sup> *Ibid.*, 22.598.

<sup>62</sup> Quebec Verification Report, 28 y 29 (Canadá - Prueba documental 34).

<sup>63</sup> En la Determinación definitiva, el Departamento de Comercio sólo reconoció que Quebec "pone en tela de juicio la exactitud de nuestro informe de verificación". Véase: CVD FD, 38 (Canadá - Prueba documental 1).

<sup>64</sup> Quebec Rebuttal Brief, 1º de marzo de 2002, Prueba documental 2 (Canadá - Prueba documental 127).

104. **En cuarto lugar**, con respecto a Ontario, el Departamento de Comercio utilizó un informe preparado por el solicitante. Aunque ese informe supuestamente se basó en una encuesta de "juntas de comercialización, contratistas madereros y productores forestales" de Ontario, por otro lado, sin embargo, se reconoce que "la mayoría de las personas con que se estableció contacto se negaron a dar información".<sup>65</sup>

105. En el expediente no hay realmente información sobre la encuesta. Además, el informe no contiene ni un resumen de las respuestas a la encuesta ni las respuestas propiamente dichas. Tampoco se dice cómo se organizó la encuesta ni cuál fue el porcentaje de respuestas y no se adjunta una muestra del cuestionario. Por ello, fue imposible confirmar los hechos en que supuestamente se basa el informe. A pesar de esta falta completa de información fáctica, la conclusión más firme a que se pudo llegar fue que "los precios de los derechos de tala en todo Ontario ... *parecen* estar *influidos* por los precios de la Corona". [sin cursivas en el original]<sup>66</sup>

106. **Quinto**, con respecto a Columbia Británica, el Departamento de Comercio usó un informe preparado por ecologistas para determinar la existencia de "contención de la subida de los precios" en esa provincia.<sup>67</sup> En el informe no se analiza si los puntos de referencia internos en Columbia Británica están contenidos. En cambio, se sostiene que los derechos de tala de la Corona están subvencionados, para lo cual se hace una comparación transfronteriza que es incluso más inexacta que la hecha por el Departamento de Comercio en la investigación básica. Tratando de justificar esa metodología, en el informe se indica lo siguiente:

Como los madereros que hacen ofertas en las ventas para empresas pequeñas no tienen más alternativa que vender la madera en bruto en circunstancias en las que los precios son artificialmente bajos, incluso las ofertas con bonificación del Programa de Pequeñas Empresas *tenderán* a subestimar el valor de la madera en bruto. [sin cursivas en el original]<sup>68</sup>

107. Esta afirmación no se apoyó en pruebas o análisis de ningún tipo. La frase citada es la única en todo el informe que habla de "contención de los precios" en los puntos de referencia nacionales.

108. El Departamento de Comercio no presentó ninguna otra prueba sobre la "contención de los precios" en ninguna otra provincia.

109. Es evidente que había abundante información sobre puntos de referencia en el país que el Departamento de Comercio podía considerar en este caso y que no había base razonable alguna para que el Departamento de Comercio llegara a la conclusión de que los precios del Canadá estaban "contenidos" o "distorcionados" como resultado de la proporción significativa que corresponde a los gobiernos provinciales en la propiedad de los recursos forestales.

## **Pregunta 11**

**Con respecto a su alegación relativa a la transferencia, ¿puede el Canadá aclarar si lo que sostiene es que se necesitaba un análisis de la transferencia en todos los casos incluidos en la**

---

<sup>65</sup> David Cox y otros, *Examining the Market Value of Public Softwood Timber in Canada* 106-08 (27 de julio de 2001) (Canadá - Prueba documental 128).

<sup>66</sup> *Ibid.*, 106.

<sup>67</sup> T. L. Green y L. Matthaus, *Cutting Subsidies or Subsidized Cutting?*, informe encargado por la BC Coalition for Sustainable Forestry Solutions (12 de julio de 2001) (Canadá - Prueba documental 129).

<sup>68</sup> *Ibid.*, 9.

**investigación, es decir, incluso cuando la empresa explotadora de la madera en pie es exactamente la misma que produce la madera aserrada (el aserradero)? ¿O piensa el Canadá que el análisis de la transferencia se necesitaba únicamente en los casos en que se suponía que las transacciones entre los explotadores de madera en pie y los productores de madera aserrada y entre estos últimos y los reelaboradores se hacían en condiciones de libre competencia?**

Respuesta

110. El análisis de la transferencia de la subvención es necesario en todos los casos en que la subvención cuya existencia se ha determinado es otorgada a una persona, mientras que los derechos compensatorios son impuestos a los productos de otra. Cuando quien tala la madera y quien produce la mercancía objeto de examen son el mismo "beneficiario" de la presunta subvención, no hace falta hacer un análisis de la transferencia.

111. Los Estados Unidos determinaron (incorrectamente) que se subvencionaba solamente a los productores de la madera aserrada objeto de examen que participaban directamente en los programas de derechos de tala. Si bien un Miembro puede promediar la cuantía de la subvención que se calcula para todos esos productores, no puede promediar su obligación de demostrar que hay subvención abarcando al mismo tiempo los casos de participación directa y de posible participación indirecta. El vínculo pertinente para imponer derechos compensatorios a la mercancía de un determinado productor es la participación directa en los presuntos programas de derechos de tala y no la simple producción del producto en cuestión.

112. En este caso, los Estados Unidos reconocen la existencia de transacciones en condiciones de libre competencia.<sup>69</sup> Habida cuenta de que los Estados Unidos no hicieron ningún análisis de la transferencia, el volumen de madera de la Corona extraído por entidades que no produjeron la madera aserrada objeto de la investigación y el monto de la subvención correspondiente a ese volumen, por ejemplo, deben por lo tanto excluirse del numerador en el cálculo global de la tasa. Del mismo modo, no es lícito imponer derechos a los productos de reelaboradores de madera aserrada que la compran en condiciones de libre competencia.

**Pregunta 13**

**¿Puede el Canadá analizar para el Grupo Especial cada una de las disposiciones que, a su juicio, han sido violadas porque el Departamento de Comercio de los Estados Unidos no hizo un análisis de la transferencia e indicar por qué cree que se han violado esas disposiciones?**

Respuesta

113. De conformidad con el párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC, una subvención puede ser directa o indirecta. Hay una subvención directa cuando quien recibe la presunta subvención recibe una contribución financiera directamente del gobierno. Cuando esa relación directa no existe, los Miembros deben determinar que el supuesto destinatario ha recibido una contribución financiera indirecta que le otorga un beneficio. Los Miembros no pueden presumir la existencia de una subvención indirecta en esas circunstancias, de la misma forma que no pueden presumir la existencia de una subvención directa. Con arreglo al artículo 10, el párrafo 1 del artículo 19 y el párrafo 1 del artículo 32 del Acuerdo SMC y el artículo VI del GATT de 1994, solamente se puede imponer un derecho compensatorio cuando una autoridad investigadora haya demostrado que el productor de la mercancía en cuestión se ha beneficiado con una "subvención"; de acuerdo con el párrafo 4 del artículo 19, los derechos compensatorios únicamente se pueden imponer con respecto a las

---

<sup>69</sup> Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 106 y 113; declaración oral de los Estados Unidos, párrafo 30. Véase también *Estados Unidos - Madera blanda III*, párrafo 7.74.

subvenciones que se haya determinado jurídicamente que existen y solamente en las cuantías permitidas por el Acuerdo SMC.<sup>70</sup> Por lo tanto, si se alega que se ha otorgado una subvención a una persona y si se imponen derechos compensatorios a los productos de otra persona, la "transferencia" de la subvención de la primera a la segunda debe quedar establecida y no puede ser simplemente una presunción.

114. Los Estados Unidos han reconocido la existencia de transacciones en condiciones de libre competencia<sup>71</sup> y, por ello, tienen la obligación de demostrar en todos los casos la existencia de una "subvención". Como los Estados Unidos presumieron y no demostraron la existencia de "subvención" en esos casos, los Estados Unidos actuaron en forma incompatible con el párrafo 1 del artículo 1 del Acuerdo SMC y, por consiguiente, infringieron: a) el artículo 10, porque no impusieron los derechos compensatorios de conformidad con las disposiciones del Acuerdo SMC; b) el párrafo 1 del artículo 19, porque impusieron derechos compensatorios en ausencia de una determinación definitiva de la existencia y la cuantía de la subvención; c) el párrafo 4 del artículo 19, porque percibieron derechos compensatorios superiores a la cuantía de la subvención que se ha concluido que existe; d) el párrafo 1 del artículo 32, porque tomaron medidas en contra de una subvención que no están en conformidad con las disposiciones del GATT de 1994, según se interpretan en el Acuerdo SMC; y e) el párrafo 3 del artículo VI del GATT de 1994, porque impusieron derechos cuando no hay una constatación de la existencia de una subvención indirecta.

#### **Pregunta 15**

**En el párrafo 179 de su Primera comunicación, el Canadá aduce que se infringe el párrafo 4 del artículo 19 del Acuerdo SMC cuando, por ejemplo, un derecho compensatorio se basa en el cálculo de una subvención en el cual la cuantía de la subvención es mayor que la permitida por las metodologías previstas en el Acuerdo SMC. ¿Puede el Canadá explicar cuáles son, a su juicio, "las metodologías previstas en el Acuerdo SMC"? ¿Puede también explicar qué relación hay entre este argumento y el párrafo 121 de su declaración oral, donde se dice que "ni el párrafo 4 del artículo 19 ni el párrafo 3 del artículo VI se refieren a una metodología de cálculo"?**

#### Respuesta

115. Ni el párrafo 4 del artículo 19 ni el párrafo 3 del artículo VI se refieren a una metodología de cálculo específica para determinar la cuantía de la subvención o la subvención por unidad. Al mismo tiempo, distintas disposiciones del Acuerdo SMC, tal como han sido interpretadas y aplicadas por grupos especiales y por el Órgano de Apelación, establecen directrices generales que se han de seguir para determinar la subvención por unidad correcta, según lo exige el párrafo 4 del artículo 19.

116. El párrafo 4 del artículo 19 dispone:

No se percibirá sobre ningún producto importado un derecho compensatorio que sea superior a la cuantía de la subvención que se haya concluido que existe, calculada por unidad del producto subvencionado y exportado. [no se reproduce la nota de pie de página]

---

<sup>70</sup> Véase, por ejemplo, *Estados Unidos - Medidas compensatorias que afectan a determinados productos originarios de las Comunidades Europeas*, WT/DS212/AB/R, 9 de diciembre de 2002, párrafos 139, 147 y 149.

<sup>71</sup> Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 106 y 113; declaración oral de los Estados Unidos, párrafo 30. Véase también *Estados Unidos - Madera III*, párrafo 7.74.

117. Esa norma exige que el máximo del derecho compensatorio se limite a la subvención por unidad concedida a los productos presuntamente subvencionados y exportados. Para que el párrafo 4 del artículo 19 tenga algún sentido, el cálculo de la subvención por unidad se debe hacer correctamente. En otras palabras, solamente se puede imponer un derecho compensatorio en la medida en que el resultado del cálculo refleje la subvención atribuible al producto exportado que, según se sostiene, está subvencionado.

118. El párrafo 4 del artículo 19 incorpora cuatro conceptos, todos los cuales tienen sus fundamentos en las disposiciones del Acuerdo SMC: subvención, cuantía de la subvención, subvención por unidad y derecho compensatorio. Ninguno de estos conceptos está definido en el párrafo 4 del artículo 19, por lo cual se debe suponer que la disposición incorpora por referencia elementos fundamentales para la determinación de la subvención y de los derechos compensatorios que figuran en otras partes del Acuerdo SMC y que esos elementos, a su vez, han sido determinados correctamente.

119. En primer lugar, un derecho compensatorio impuesto contra una práctica que *no* es una subvención en el sentido del artículo 1 viola el párrafo 4 del artículo 19 en la medida en que la cuantía del derecho excede a la de la subvención, que sería cero. Ese derecho compensatorio no se ajustaría a la metodología de la determinación de la subvención prevista en el artículo 1 del Acuerdo SMC y sería incompatible con el párrafo 4 del artículo 19.

120. Segundo, si la cuantía de la subvención ha sido determinada en una forma inadmisibles o ha sido exagerada usando puntos de referencia incorrectos, por definición la subvención por unidad atribuible al producto exportado que supuestamente está subvencionado está ilícitamente inflada. El derecho compensatorio resultante no estaría de acuerdo con el párrafo 4 del artículo 19. Una metodología de cálculo para determinar la cuantía figura en el artículo 14, que incluye directrices obligatorias para el "cálculo de la cuantía de una subvención en función del beneficio obtenido por el receptor". El artículo 14, en los apartados a) a d), establece "métodos" para determinar la cuantía del beneficio obtenido por el receptor. Otros métodos han sido desarrollados y explicados con más detalle en diversos informes de grupos especiales, de arbitraje y del Órgano de Apelación.

121. Por último, aun cuando correctamente se haya determinado que hay subvención y su cuantía también se haya establecido correctamente, el párrafo 4 del artículo 19 obliga a los Miembros a calcular la tasa por unidad dividiendo la subvención total (el numerador) por el volumen total de las ventas de todos los productos a los que se puede atribuir la presunta subvención (el denominador), para calcular así la tasa de subvención por unidad del producto exportado que se alega está subvencionado. Cuando en el denominador de esos productos se incluye solamente un subconjunto de esos productos, en el "numerador" se debe incluir nada más que la parte de la subvención que corresponde a ese subconjunto.

122. El párrafo 4 del artículo 19 es la única disposición del Acuerdo SMC (junto con el párrafo 3 del artículo VI del GATT de 1994) que limita el nivel del derecho compensatorio a la subvención por unidad. Por lo tanto, el párrafo 4 del artículo 19 es la norma determinante en el contexto de las alegaciones del Canadá referentes al cálculo.

#### **Pregunta 16**

**¿Puede el Canadá responder al argumento de los Estados Unidos de que el artículo 19 del Acuerdo SMC no impone ningún requisito sobre la forma de determinar la subvención y que las obligaciones al respecto aparecen en otras partes del Acuerdo, en particular el artículo 14 (Primera comunicación de los Estados Unidos, párrafo 95), disposición que el Canadá no invoca? ¿Entiende el Canadá que el artículo 14 del Acuerdo SMC es pertinente en el contexto de sus alegaciones sobre el cálculo de la subvención hecho por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos?**

### Respuesta

123. El Canadá remite al Grupo Especial a la respuesta a la pregunta 15, donde se expone la opinión del Canadá acerca de la relación entre el párrafo 4 del artículo 19 y otras disposiciones del Acuerdo SMC, incluido el artículo 14. Este último se refiere al cálculo de la subvención (el numerador, en el cálculo de la tasa de subvención por unidad), mientras que el párrafo 4 del artículo 19 expresamente establece que es necesario calcular la tasa de subvención por unidad y asegurar que haya correspondencia entre el numerador y el denominador.

### **Pregunta 17**

**Suponiendo, con fines de argumentación, que la cuantía total del beneficio resultante de la subvención se determinó de conformidad con el Acuerdo, ¿pueden ambas partes aclarar cuál, en su opinión, fue o tendría que haber sido el conjunto de productos reflejado en el numerador y el denominador en el cálculo de la subvención hecho por el Departamento de Comercio?**

124. El párrafo 4 del artículo 19 dispone que el derecho compensatorio no debe ser "superior a la cuantía de la subvención ... calculada por unidad del producto subvencionado y exportado". Por lo tanto, solamente se puede imponer un derecho compensatorio que no exceda de la presunta subvención *atribuible* al producto subvencionado y exportado.

125. Esto significa que, si el numerador es el total de las subvenciones recibidas por un productor, entonces el denominador debe ser todos los productos que él produce. En las circunstancias de este caso, en el cálculo de la subvención por unidad, el numerador es "todas las trozas que ingresan a los aserraderos". Por consiguiente, el denominador tendría que haber sido "todos los productos obtenidos de esas trozas", es decir, todos los productos con los que se puede asociar la subvención. En este caso, el Departamento de Comercio excluyó algunos productos obtenidos de esas trozas (algunos "productos residuales"). Dividiendo la subvención total por solamente una parte de los productos presuntamente subvencionados, el Departamento de Comercio infló la subvención por unidad.

126. De las trozas de madera blanda y de la madera aserrada, en los aserraderos se obtienen los siguientes productos:

- 1) madera aserrada blanda incluida en la investigación;
- 2) subproductos de madera blanda resultantes del proceso de producción de madera aserrada (astillas, aserrín, etc.) y
- 3) otros productos de madera blanda "residuales" no incluidos en la investigación (incluidos los productos de madera blanda no incluidos en la investigación y despachados del aserradero, por ejemplo, productos reelaborados que fueron objeto de otro proceso de elaboración en el mismo aserradero, paletas, leña, trozas y tablas de partículas o laminadas producidas en el mismo lugar con astillas y aserrín resultantes del proceso de producción de la madera aserrada).

127. Además, hay reelaboradores que fabrican muchos productos distintos usando como insumo productos de madera blanda aserrada (procedentes de los aserraderos). Estos *productos de madera aserrada reelaborada* siempre proceden de las trozas originales que llegaron a los aserraderos. El Departamento de Comercio subestimó manifiestamente el valor de esos productos reelaborados (en contradicción con las pruebas del expediente), con lo cual redujo más el denominador y sobrestimó la tasa de subvención.

128. Evidentemente, la forma más exacta de determinar la subvención por unidad de la mercancía objeto de la investigación habría sido incluir en el numerador de la ecuación únicamente el volumen

de trozas empleado para producir la madera blanda aserrada (es decir, la presunta subvención atribuible directamente a la producción de la mercancía objeto de la investigación) y luego dividir esa cantidad por el valor de los productos de madera blanda aserrada.

### Pregunta 18

**¿Puede el Canadá señalar qué pruebas contiene el expediente sobre los productos que, según sostiene, se tendrían que haber incluido en el denominador del cálculo de la subvención y explicar por qué esos productos se deberían y se podrían haber incluido?**

#### Respuesta

129. En su respuesta al cuestionario inicial, el Canadá presentó datos sobre expediciones de mercancías a nivel provincial y nacional (datos de investigaciones de la División de Estadística del Canadá) respecto de *madera blanda aserrada incluida en la investigación y subproductos de madera blanda*.<sup>72</sup> Además, en su respuesta del 21 de diciembre de 2002 al cuestionario complementario, el Canadá presentó una estimación para todo el país respecto de las expediciones de *productos residuales* provenientes de los aserraderos.<sup>73</sup> Estos datos fueron verificados por el Departamento de Comercio y los comprobantes de la verificación se adjuntan como Canadá - Prueba documental \_\_\_\_.<sup>74</sup> Además, en una comunicación de fecha 7 de enero de 2002, el Canadá presentó estimaciones detalladas respecto de expediciones de *productos reelaborados* compiladas por el Centro Forestal del Pacífico del Ministerio de Recursos Naturales del Canadá.<sup>75</sup> Estos datos fueron verificados por el Departamento de Comercio y los valores verificados se adjuntan como Canadá - Prueba documental \_\_\_\_.<sup>76</sup>

130. Como se dice en la respuesta a la pregunta 17, los cuatro grupos de productos mencionados proceden de trozas de madera blanda. Por lo tanto, si el numerador de la ecuación comprende todas las trozas que ingresan a los aserraderos, el denominador necesariamente tiene que incluir los productos obtenidos de ellas.

### Pregunta 19

**Según el Canadá, el Departamento de Comercio usó "datos manifiestamente incorrectos" (párrafo 132 de la declaración oral del Canadá) cuando eligió un factor de conversión que produjo una inflación de la subvención, lo cual equivale a un error jurídico. ¿Piensa el Canadá que fue manifiestamente incorrecto que el Departamento de Comercio no**

---

<sup>72</sup> Respuesta del Gobierno del Canadá al cuestionario del Departamento de Comercio de los Estados Unidos del 1º de mayo de 2001 (29 de junio de 2001), Prueba documental GOC-GEN-3 (Canadá - Prueba documental 131).

<sup>73</sup> Respuesta del Gobierno del Canadá al cuestionario del Departamento de Comercio de los Estados Unidos del 26 de noviembre de 2001 (21 de diciembre de 2001), Prueba documental 41 (Canadá - Prueba documental 132).

<sup>74</sup> Verificación del Gobierno del Canadá (23 de enero de 2002), Prueba documental 7 (todos los cálculos) (Canadá - Prueba documental 133); y Prueba documental 13 (productos residuales) (Canadá - Prueba documental 86).

<sup>75</sup> *Estimated Added Value of Remanufacturer Shipments* (8 de enero de 2002) (Canadá - Prueba documental 134).

<sup>76</sup> *Verification of the Survey of Secondary Manufacturing conducted at the Pacific Forestry Centre* (15 de febrero de 2002), Prueba documental CALC-1 (versión pública modificada) (Canadá - Prueba documental 135).

**aceptara el factor de conversión sugerido por Minnesota en su Examen de precios de derechos de tala públicos e índice de precios (Canadá - Prueba documental 113), cuando en este documento de Minnesota se dice claramente que "el lector debe proceder con prudencia cuando compara los precios que figuran en este informe con los precios efectivamente cobrados o esperados en una venta determinada de madera. Los precios de venta de las distintas operaciones se apartan significativamente de los promedios indicados en este informe, porque las condiciones económicas y físicas también varían"?** (Canadá - Prueba documental 113, página IV-A)

#### Respuesta

131. El pasaje del Examen de precios de derechos de tala públicos e índice de precios de Minnesota ("Informe sobre precios") citado en la pregunta 19 no tiene nada que ver con la posibilidad de aplicar el factor de conversión que aparece en la tapa del Informe. El propósito de la advertencia citada en la pregunta 19 es simplemente señalar a los lectores que en el Informe sobre precios se consignan los precios *medios* por especie. Es evidente que esos precios medios se apartarán en cierta medida de los precios efectivamente pagados por los compradores de madera de bosques públicos en Minnesota, que dependen de las condiciones económicas concretas de cada venta y de las condiciones físicas de los árboles. Los precios reales de cada transacción pueden ser más altos o más bajos que los precios medios indicados en el Informe y éste contiene una advertencia para los lectores, a fin de que no crean que el precio indicado será lo que realmente cobrarán o pagarán en una venta. Por lo tanto, sería incorrecto sacar conclusión alguna sobre la validez del factor de conversión que aparece en la tapa del Informe sobre precios sobre la base de esa advertencia habitual acerca de los precios medios.

132. En la tapa del Informe sobre precios de Minnesota también se hace notar que todos los volúmenes y valores (es decir, precios de venta) que en él se consignan se basan en el factor de conversión indicado. Cualquier desviación respecto del factor de conversión que determina los datos contenidos en el Informe sobre precios priva a éstos de todo significado a los fines de cualquier comparación, un hecho fundamental que el Departamento de Comercio nunca tuvo en cuenta.

#### **Pregunta 20**

**¿Pueden las dos partes aclarar cuál es a su juicio la función del Grupo Especial en relación con las alegaciones sobre el cálculo, a la luz de la norma de examen del Grupo?**

133. La norma de examen del Grupo Especial aparece en el artículo 11 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias. En su parte pertinente, ese artículo dispone lo siguiente:

[C]ada grupo especial deberá hacer una evaluación objetiva del asunto que se le haya sometido, que incluya una evaluación objetiva de los hechos, de la aplicabilidad de los acuerdos abarcados pertinentes y de la conformidad con éstos y formular otras conclusiones que ayuden al OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en los acuerdos abarcados.

134. El Órgano de Apelación, en el caso *Estados Unidos - Medida de salvaguardia de transición aplicada a los hilados peinados de algodón procedentes del Pakistán*, resumió "la norma de examen a que han de atenerse los grupos especiales en virtud del artículo 11 del ESD al evaluar si las autoridades competentes han cumplido sus obligaciones al formular sus determinaciones" en los siguientes términos:

Esta norma puede resumirse de la siguiente forma: los grupos especiales deben examinar si la autoridad competente ha evaluado todos los factores pertinentes; deben evaluar si la autoridad competente ha examinado todos los hechos pertinentes y

si se ha facilitado una explicación suficiente acerca de cómo esos hechos apoyan la determinación; y deben considerar asimismo si la explicación de la autoridad competente tiene plenamente en cuenta la naturaleza y la complejidad de los datos y responde a otras interpretaciones plausibles de éstos. No obstante, los grupos especiales no pueden realizar un examen *de novo* de las pruebas ni sustituir el juicio de la autoridad competente por el suyo propio.<sup>77</sup>

135. No sería procedente que este Grupo realizara un examen *de novo* de las pruebas. Por ejemplo, el Grupo no está obligado a determinar qué factores de conversión son correctos (suponiendo que haya alguno que lo sea) para convertir miles de pies tablares en metros cúbicos. En cambio, la cuestión que el Grupo puede y, en realidad, debe abordar es si el Departamento de Comercio examinó todos los hechos pertinentes, si explicó debidamente cómo los hechos apoyaban su determinación y si tuvo en cuenta la complejidad de los datos. El Departamento de Comercio no lo hizo así y los datos contenidos en el expediente contradicen firmemente las conclusiones a que llegó. Un examen hecho de conformidad con el artículo 11 del ESD de las conclusiones extraídas por el Departamento de Comercio a la luz de las pruebas a su disposición revela que el Departamento de Comercio violó el párrafo 4 del artículo 19 imponiendo derechos compensatorios superiores a la supuesta subvención por unidad de producto.

### **Pregunta 23**

**Los Estados Unidos argumentan que no hay ninguna disposición en el artículo 12 del Acuerdo SMC que imponga a la autoridad investigadora la obligación de entrar en un ciclo interminable de notificaciones y observaciones y que el párrafo 3 de ese artículo, por el contrario, refleja los plazos impuestos para terminar la investigación y exige solamente que la información pertinente se presente "siempre que sea factible". ¿Qué puede decir el Canadá acerca del argumento de los Estados Unidos de que la vinculación de los párrafos 1 y 3 del artículo 12 con su párrafo 8 crearía un ciclo interminable de notificaciones y observaciones?**

### Respuesta

136. No hay nada en el artículo 12 (y tampoco en las comunicaciones del Canadá) que diga que la autoridad investigadora tiene que entrar en un ciclo interminable de notificaciones y observaciones.

137. Los párrafos 1, 3 y 8 del artículo 12 se refieren todos a información o pruebas de distinta importancia para la investigación o la Determinación definitiva. Dependiendo de la importancia de la información o las pruebas en juego, cada una de esas disposiciones incluye condiciones cuyo propósito es limitar su aplicación.

138. En las circunstancias de este caso, la cuestión es si los Estados Unidos dieron una oportunidad a las partes canadienses interesadas para presentar sus observaciones sobre la información y las pruebas *nuevas*. Con respecto a la primera alegación del Canadá, los Estados Unidos no dieron a las partes interesadas *ningún* aviso del Estado que habían elegido como punto de referencia para Alberta y Saskatchewan antes de la Determinación definitiva y, mucho menos, la oportunidad de defender sus intereses. En lo relativo a Quebec, el Departamento de Comercio aceptó y utilizó pruebas *nuevas* presentadas por los solicitantes sin permitir que las partes interesadas hicieran *ninguna* observación. Las alegaciones del Canadá en el contexto del artículo 12 se refieren a circunstancias de hecho en las que se negó a las partes toda oportunidad de hacer observaciones y no a un "ciclo interminable de

---

<sup>77</sup> Estados Unidos - Medida de salvaguardia de transición aplicable a los hilados peinados de algodón procedentes del Pakistán, informe del Órgano de Apelación, WT/DS192/AB/R, adoptado el 5 de noviembre de 2001, párrafo 74.

observaciones y réplicas", como dicen los Estados Unidos. Por consiguiente, la cuestión hipotética planteada por los Estados Unidos no es pertinente a esta diferencia.

#### **Pregunta 24**

**¿Cuál considera el Canadá que es la relación temporal entre la obligación de los párrafos 1 y 3 del artículo 12, por un lado, y el párrafo 8 del mismo artículo, por el otro? A juicio del Canadá, ¿siguen vigentes las obligaciones de los párrafos 1 y 3 del artículo 12 incluso después de que se haya facilitado información con arreglo al párrafo 8?**

#### Respuesta

139. No hay ninguna relación "temporal" entre los párrafos 1 y 3 y el párrafo 8 del artículo 12. Concretamente, no hay en ninguno de esos párrafos indicación alguna de que el cumplimiento del párrafo 8 subsane infracciones de los párrafos 1 y 3 cometidas en el curso de la investigación, ni que el cumplimiento de aquél elimine la necesidad de cumplir éstos.

140. Cada una de esas disposiciones es una obligación independiente. Todas tienen que ver con información, pruebas y hechos de diferentes grados de importancia para la investigación en curso o para la Determinación definitiva. Por ejemplo, el párrafo 8 del artículo 12 se refiere a la presentación de información sobre "los hechos esenciales considerados que sirvan de base para la decisión de aplicar o no medidas definitivas", mientras que el párrafo 3 prevé que se dé tiempo suficiente para examinar la información "*pertinente*" que se emplea en la investigación y presentar argumentos sobre la base de la misma, siempre que sea factible. Es posible que, incluso después de que se haya dado información sobre los hechos esenciales con arreglo al párrafo 8, la autoridad investigadora reciba información pertinente en virtud del párrafo 3. El párrafo 8 no debe interpretarse en el sentido de que quita toda validez a las disposiciones de los párrafos 1 y 3 durante los períodos posteriores a la presentación de información en virtud del párrafo 8.

#### **Pregunta 25**

**¿Qué pueden decir las dos partes sobre las opiniones de las CE relativas al párrafo 8 del artículo 12 que figuran en los párrafos 23 y 24 de la declaración oral de las CE?**

#### Respuesta

141. El párrafo 23 de la declaración oral de las CE se refiere al párrafo 3 del artículo 12 del Acuerdo SMC. El Canadá coincide con las CE en que ese párrafo impone dos obligaciones separadas a la autoridad investigadora: las de dar oportunidades, a su debido tiempo, tanto para *ver* la información pertinente como para *presentar argumentos* sobre la base de esa información. Esto está de acuerdo con la posición del Canadá expuesta en los párrafos 211 y 212 de su Primera comunicación escrita.

142. En lo relativo al párrafo 24, el Canadá conviene en que el párrafo 8 del artículo 12 no obliga a la autoridad investigadora a entrar en un ciclo interminable de notificaciones y observaciones u observaciones y réplicas. El Canadá coincide también en que la presentación de información sobre los hechos esenciales prescrita por el párrafo 8 del artículo 12 se debe hacer lo antes posible a fin de asegurar que las partes tengan tiempo suficiente para defender sus intereses. Las CE también están en lo cierto cuando consideran que la obligación de dar a conocer los hechos esenciales incluida en el párrafo 8 del artículo 12 no está limitada ni condicionada por consideraciones prácticas.

#### **Pregunta 26**

**¿Pueden las partes dar una indicación general de las fechas de las comunicaciones referentes al informe del CPFM y explicar la naturaleza de esas comunicaciones en cada caso? ¿Pueden los Estados Unidos explicar por qué razones esa carta del CPFM no se incluyó en el expediente cuando fue recibida por la administración e indicar en qué parte del expediente aparecen esas razones? Sírvanse proporcionar una copia de las disposiciones del Departamento de Comercio que rigen la presentación y entrega de documentos en investigaciones sobre derechos compensatorios.**

Respuesta

143. En el calendario que figura más abajo se pueden ver las fechas de las comunicaciones relativas a la información suministrada por el Consejo de Productos Forestales de Maine (CPFM) y la naturaleza de esa información.

144. El CPFM agrupa a los propietarios privados más grandes de madera del Estado. Sus miembros presentan los datos que recoge el Servicio Forestal de Maine (SFM) y que se publican en el Informe sobre los precios de derechos de tala del SFM. El Informe del SFM fue la única fuente de información sobre precios empleada por el Departamento de Comercio para el cálculo de la subvención cuando hizo la comparación transfronteriza entre la madera de propiedad pública de Quebec y la privada de Maine. Por lo tanto, la información procedente del CPFM fue la información más importante que el Departamento de Comercio recibió para hacer su análisis de la subvención para Quebec. La información del CPFM contradice claramente las constataciones del Departamento de Comercio incluidas en su Determinación preliminar. En ella se dice, entre otras cosas que:

- El Informe sobre los precios de derechos de tala del SFM "no es un instrumento para fijar precios y los propietarios de tierras privadas de Maine no lo usan con ese fin".
- El producto "designado 'troza de sierra' en el Informe sobre los precios de derechos de tala del SFM es una troza que en el extremo tiene un diámetro (dentro de la corteza) de 9 pulgadas o más; ésta es la definición aceptada y corriente de 'troza de sierra' en Maine. En realidad, la mayor parte de la madera que vendemos para trozas de sierra permite obtener trozas de más de 9 pulgadas. Los diámetros de 10, 12 y 15 pulgadas son los más comunes en las trozas de sierra en Maine".
- En cualquier punto de referencia referente a Maine había que incluir las maderas para pasta y las maderas para postes, que son más baratas.
- Las trozas de sierra caras que no se usan para producir madera de construcción (por ejemplo, las que se emplean para fabricar muebles y productos de calidad de los aserraderos) y que aparecen en el Informe se deben excluir de cualquier punto de referencia referente a Maine.

145. El CPFM dijo al Departamento de Comercio que había comparado dos cosas muy diferentes y, de esa forma, había sobrestimado manifiestamente la presunta subvención otorgada por el gobierno de Quebec a sus productores de madera aserrada. Además, el CPFM señaló en su carta al Departamento de Comercio que éste había reconocido esos errores de su cálculo cuando se había reunido con el CPFM: "Pero reconocemos, *como lo hizo el Departamento*, que la comparación de la Determinación preliminar no se hizo entre productos iguales porque, en Quebec, no se hacen distinciones entre trozas de sierra, madera para pasta y madera para postes." [sin cursivas en el original]<sup>78</sup>

---

<sup>78</sup> Véase la carta del CPFM del 20 de diciembre de 2001 adjunta a la carta enviada por el Departamento de Comercio a todas las partes interesadas (20 de febrero de 2002), página 4 (Canadá - Prueba documental 100).

146. La afirmación de los Estados Unidos de que la causa de que la información del CPFM no figurase en el expediente fue un "error de archivo" no es verosímil. El CPFM se había reunido con los funcionarios de más jerarquía que participaban en la investigación en dos ocasiones en Washington D.C. durante la investigación. El Subsecretario Adjunto recibió la información enviada por el CPFM. El Departamento de Comercio la incluyó en el expediente solamente cuando el gobierno de Quebec se enteró en forma independiente de su existencia y formuló un pedido en ese sentido. El Departamento de Comercio usó entonces información nueva presentada por los solicitantes y negó a Quebec la oportunidad de presentar observaciones sobre esta nueva información.

---

**Curso dado a la información procedente del  
Consejo de Productos Forestales de Maine**

**2001**

14 de mayo Primera reunión entre el CPFM y funcionarios del Departamento de Comercio en Washington, D.C.

Funcionarios del Departamento presentes en la reunión:

- Subsecretario, Administración de Importaciones
- Subsecretario Adjunto, Grupo II
- Director Superior, Oficina IV, Administración de Importaciones
- Director, Oficina VI, Administración de Importaciones

14 de mayo NAFTA P.R. 88 Memorando *ex parte* sobre la reunión del 14/5

17 de agosto Se publica la Determinación preliminar

30 de octubre Segunda reunión entre el CPFM y funcionarios del Departamento de Comercio en Washington, D.C. Se señala al Departamento que la comparación transfronteriza que hizo en la Determinación preliminar entre la madera en bruto de propiedad pública de Quebec y la privada de Maine adolece de defectos graves y sobrestima notoriamente la tasa de la subvención. En la carta que presenta el 20 de diciembre de 2001, el CPFM dice que los funcionarios del Departamento de Comercio presentes en la reunión reconocieron que la comparación hecha en la Determinación preliminar no había sido entre productos iguales porque, en Quebec, no se distingue entre trozas de sierra, madera para pasta y madera para postes.

Funcionarios del Departamento presentes en la reunión:

- Subsecretario Adjunto, Grupo II
- Director, Oficina VI, Administración de Importaciones
- Asistente Especial del Subsecretario, Administración de Importaciones

31 de octubre NAFTA P.R. 554 Memorando *ex parte* sobre la reunión del 30/10

20 de diciembre El Departamento de Comercio recibe una carta certificada dirigida al Subsecretario Adjunto, Grupo II, que contiene la información del CPFM. Con esa información se explican en forma detallada los defectos de la comparación transfronteriza que hizo el organismo. Entre otros errores, el CPFM hace notar que, en Maine, la denominación "troza de sierra" se refiere a una troza con un diámetro de por lo menos 9 pulgadas y que la madera para pasta y la madera para postes tienen que incluirse en cualquier punto de referencia que se use para Maine.

**2002**

7 de enero Se cierra oficialmente el expediente de la investigación.

17 de enero Último día para presentar observaciones o réplicas sobre las pruebas fácticas presentadas hasta el 7 de enero de 2001 inclusive.

- 21-29 de enero Verificación de Quebec por el Departamento de Comercio (durante la cual los funcionarios del gobierno de Quebec se enteran por primera vez de que el Departamento de Comercio disponía de información procedente de propietarios privados de madera de Maine en que se trataba la comparación transfronteriza de la Determinación preliminar (es decir, la información del CPFM).
- 8 de febrero Quebec pide por escrito que se incluya en el expediente la información que el Departamento de Comercio ha recibido de propietarios de tierras de Maine.
- 15 de febrero Se publica el informe de verificación para Quebec.
- 20 de febrero Se distribuye a las partes un Memorando del Director, Oficina VI, Administración de Importaciones, al que se adjunta la información del CPFM. En el Memorando se dice que la información del CPFM es "importante respecto de algunas cuestiones fundamentales de las actuaciones" pero que "no fue recibida a tiempo". El Departamento de Comercio no explica cómo es posible decir que la información que solicitó y recibió antes del cierre del expediente no fue recibida a tiempo.
- 1º de marzo Se presentan escritos de réplica.
- 4 de marzo La Coalición presenta información fáctica nueva consistente en dos informes de expertos en los que se critica el fondo de la información del CPFM. A Quebec se le prohíbe que presente observaciones sobre esta nueva información.
- 21 de marzo Vencimiento del plazo para hacer la Determinación definitiva, que no se da a conocer.
- 25 de marzo La Determinación definitiva se comunica a las partes.
- 2 de abril Se publica la Determinación definitiva.

### **Pregunta 27**

**¿Qué puede decir el Canadá con referencia al argumento de los Estados Unidos de que, según la opinión del Canadá, una exención del impuesto sobre la renta otorgada únicamente a dos ramas de producción -la de automotores y la textil- no es específica de acuerdo con el párrafo 1 del artículo 2, porque las dos ramas del grupo fabrican productos diferentes? ¿Coincide el Canadá con la afirmación de los Estados Unidos de que el concepto que el Canadá tiene de la especificidad implica que incluso una subvención limitada a una sola rama de producción amplia -acero, automotores, textiles, telecomunicaciones, etc.- no puede ser específica en vista de la diversidad de productos fabricados por cada una de ellas?**

### **Respuesta**

147. Se pide al Canadá que responda a la afirmación de los Estados Unidos de que, según el razonamiento del Canadá, una subvención otorgada solamente a productores de automotores y de textiles, o a "una sola rama de producción amplia", como la del acero o la de vehículos automotores, no sería específica de acuerdo con el párrafo 2 del artículo 1. El Canadá puede confirmar que, en principio, en cada uno de esos casos existiría la posibilidad de llegar a la conclusión de que la subvención es específica.

148. Los Estados Unidos, sin embargo, hacen alegaciones generales sobre la importancia y las consecuencias de las comunicaciones del Canadá sin ocuparse de ninguna manera de la interpretación de las disposiciones pertinentes del Acuerdo SMC. La disposición en juego es el artículo 2 y, en particular, en esta pregunta, las palabras "rama de producción" y "grupo de ramas de producción". El sentido corriente de "industry" ("rama de producción") es "[a] particular form or branch of productive labour; a trade, a manufacture" ("una forma particular o rama de trabajo productivo; un oficio, una manufactura").<sup>79</sup> El significado corriente de "group" ("grupo") es "[a] number of people or things regarded as forming a unity or whole on the grounds of some mutual or common relation or purpose, or classed together because of a degree of similarity" ("una cantidad de personas o cosas que son vistas como una unidad o un todo porque comparten una relación o propósito o que se clasifican juntas porque tienen un grado de similitud").<sup>80</sup> Como se explicó en la Primera comunicación escrita del Canadá, esas palabras, leídas en el contexto y a la luz del objeto y fin del Acuerdo, exigen que las ramas de producción se definan en función de productos determinados.<sup>81</sup>

149. Aplicando el significado de esas palabras al caso hipotético propuesto por los Estados Unidos, el Canadá no discute que una subvención limitada a lo que los Estados Unidos denominan "una sola rama de producción amplia" (como la del "acero", "los automotores", "los textiles", "las telecomunicaciones" o similares)<sup>82</sup> puede ser considerada específica, incluso aunque los productores fabriquen una variedad de productos. Las llamadas "ramas de producción amplias" bien pueden reunir los requisitos de la definición de "determinadas empresas" del párrafo 1 del artículo 2. Esas palabras, según la definición de ese párrafo, se refieren a "una empresa o rama de producción o grupo de empresas o ramas de producción".

150. Según los hechos de cada caso, puede ser totalmente correcto constatar que los productores de una amplia variedad de productos de acero (o de automotores, o productos textiles, etc.) constituyen un grupo de "ramas de producción de acero" (o "ramas de producción de automotores", o "ramas de producción de textiles", etc.) en vista de la similitud y la relación entre sus productos. El hecho de que un gobierno use la similitud o la relación entre los productos de esas "determinadas empresas" para limitar el acceso a un programa de subvenciones sería sin duda el tipo de medida gubernamental que la prueba de la especificidad tiene por finalidad abordar.

151. Del mismo modo, el Canadá no sostiene que "una exención del impuesto sobre la renta otorgada únicamente a dos ramas de producción -la de automotores y la textil- no es específica ... porque las dos ramas fabrican productos diferentes".<sup>83</sup> En un caso como el planteado por los Estados Unidos, una exención fiscal otorgada únicamente a dos ramas diferentes puede efectivamente ser un caso en que el gobierno quiere que la subvención sea "específica para determinadas empresas". Sin embargo, esa constatación no se basaría en el razonamiento erróneo de los Estados Unidos de que esas ramas de producción no relacionadas entre sí forman un solo "grupo" integrado por "todos los usuarios" de la subvención. Si las pruebas del caso hipotético apoyan esa conclusión, puede ser razonable constatar que las "determinadas empresas" que usan la subvención son las ramas que producen "automotores" y las que producen "textiles". Dado que el párrafo 1 c) del artículo 2 dispone que "la utilización de un programa de subvenciones por un número limitado de determinadas empresas" puede indicar selectividad por parte del gobierno y como esos dos grupos de ramas parecen

---

<sup>79</sup> *New Shorter Oxford Dictionary* (Oxford: Clarendon Press, 1993) 1356 (Canadá - Prueba documental 66).

<sup>80</sup> *Ibid.*, 1151 (Canadá - Prueba documental 136).

<sup>81</sup> Primera comunicación escrita del Canadá, párrafos 159 a 162.

<sup>82</sup> Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 152.

<sup>83</sup> *Ibid.*, párrafo 151.

constituir "un número limitado" de determinadas empresas que el gobierno ha seleccionado, la subvención puede efectivamente ser específica para determinadas empresas.

152. Sin embargo, la simple designación de un conjunto de productores como "una sola rama de producción amplia" basada exclusivamente en el hecho de que usan un programa particular, sin analizar si corresponde considerarlos "determinadas empresas", no cumple los requisitos del artículo 2. Si se sigue el razonamiento de los Estados Unidos, sería fácil hablar de "una sola rama de producción amplia" integrada por productores agropecuarios. Sin embargo, incluso los Estados Unidos reconocen, como cuestión de derecho<sup>84</sup>, que la diversidad de los productos de los productores agropecuarios es tal que el sector agropecuario no es "una rama de producción amplia" y ni siquiera un grupo de ramas de producción.

153. Combinando un número potencialmente grande de empresas, ramas de producción y grupos de ramas en una sola "rama" usando denominaciones como "automotores", "textiles" o "acero", los Estados Unidos inadmisiblemente interpretan el concepto "rama de producción" fuera de contexto.<sup>85</sup> Los autores del Acuerdo SMC no negociaron la redacción del artículo 2 en el vacío. Al contrario de lo que sostienen los Estados Unidos, el Canadá realmente interpreta esos términos de conformidad con la "práctica habitual" de hacer referencia a las ramas de producción mencionando el tipo de productos que producen.<sup>86</sup> A diferencia del criterio arbitrario defendido por los Estados Unidos, las pruebas sobre la especificidad presentadas por el Canadá que figuran en el expediente se basan en criterios objetivos. La Clasificación Industrial Uniforme del Canadá es similar a los sistemas multilaterales de clasificación de industrias, como la *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIU)* de las Naciones Unidas<sup>87</sup> y el *Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (NAICS)*.<sup>88</sup> Estas pruebas demuestran que entre los usuarios inmediatos de los derechos de tala -es decir, no teniendo en cuenta los múltiples productores secundarios que compran productos de madera como insumos- se cuentan miles de empresas en por lo menos 23 categorías de ramas de producción y que éstas son muy distintas unas de otras y comprenden aserraderos y fábricas de productos químicos agrícolas, de papel y de muebles.

---

<sup>84</sup> 19 C.F.R. 351.502(d) (Canadá - Prueba documental 74).

<sup>85</sup> El Grupo Especial establecido en virtud del Acuerdo bilateral de Libre Comercio entre el Canadá y los Estados Unidos que entendió en el caso *Madera III*, cuando consideró una constatación de especificidad *de facto* casi idéntica, no aceptó esa interpretación de los Estados Unidos. Sostuvo que, en ese caso, la determinación había sido "circular y se basaba en la identificación y designación de un grupo de usuarios de derechos de tala y no en un análisis razonado de las actividades realizadas efectivamente por esos usuarios". Para el Grupo Especial, ese enfoque revelaba "un proceso mecánico y arbitrario que no encontraba fundamento en la legislación de los Estados Unidos". Véase FTA *Lumber III* CVD Panel (2d) 39 (Canadá - Prueba documental 68).

<sup>86</sup> Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 150.

<sup>87</sup> Naciones Unidas, *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas*, Informes estadísticos, Serie M, N° 4, Rev.3 (CIU Rev.3.1). Véase en Internet el sitio <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=17&Lg=1>. En la CIU, la simple denominación "automotores", por ejemplo, se relaciona con muchas ramas de producción distintas. Véase <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcs.asp?Cl=17&Lg=1&Co=3410>. Lo mismo sucede con "textiles". Véase <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcs.asp?Cl=17&Lg=1&Co=17>.

<sup>88</sup> Véase en particular la explicación de la NAICS que hace la División de Estadística del Canadá en <http://www.statcan.ca/english/Subjects/Standard/naics/1997/naics97-intro.htm>.

## Pregunta 28

**Con respecto a la especificidad, ¿puede el Canadá indicar si, cuando una subvención es utilizada por solamente tres empresas de un total de un millón, de conformidad con el artículo 2 también se necesitaría un análisis "de la rama de producción" de los tres usuarios para que una constatación de especificidad fuese legal? A juicio del Canadá, ¿es imposible encontrar especificidad exclusivamente sobre la base de un número limitado de usuarios?**

### Respuesta

154. El artículo 2 no exige que en todos los casos se haga un análisis de la rama de producción. La definición de "determinadas empresas" abarca tanto empresas como ramas de producción. Una autoridad investigadora puede, por lo tanto, determinar que tres empresas son tres "determinadas empresas", sin analizar si las tres pertenecen a la misma rama de producción.<sup>89</sup> De conformidad con el párrafo 1 c) del artículo 2, "la utilización de un programa de subvenciones por un número limitado de determinadas empresas" es un factor que se puede considerar indicación de que un gobierno ha determinado que en realidad la subvención es específica. La posición del Canadá es que un número limitado de usuarios puede bien ser indicación de especificidad y, en algunos casos, una vez analizadas todas las pruebas pertinentes, puede incluso bastar para establecer la existencia de especificidad. Sin embargo, el mero hecho de que haya un número limitado de usuarios no crea, ni puede crear, la presunción irrefutable de especificidad. Incluso en el caso hipotético planteado, donde solamente tres empresas son usuarios, el párrafo 1 c) del artículo 2 no apoya la interpretación de que el programa de subvención por fuerza va a ser considerado específico; por ejemplo, el hecho de que la subvención sea nueva puede explicar perfectamente bien que el número de usuarios sea limitado e indicar que el gobierno no ha seleccionado concretamente a determinadas empresas.

---

<sup>89</sup> Sin embargo, el Canadá señala que el elevado número de empresas no se discute en este caso.

## ANEXO A-2

### RESPUESTA DE LOS ESTADOS UNIDOS A LAS PREGUNTAS FORMULADAS POR EL GRUPO ESPECIAL EN LA PRIMERA REUNIÓN

(24 de febrero de 2003)

#### Pregunta 1

**¿Consideran los Estados Unidos que el "bien" proporcionado con los programas de derechos de tala es el "derecho" a talar madera o la propia madera en pie? ¿Qué pueden decir los Estados Unidos sobre la determinación del Departamento de Comercio (p. 30) de que "el término 'bienes' comprende toda la 'propiedad'. El término 'propiedad' incluye 'el derecho de poseer, utilizar y gozar de un objeto determinado. En su sentido más amplio, la propiedad comprende todos los derechos legales de una persona sea cual fuese su descripción'. Por consiguiente, la venta de una licencia o un derecho de tala también constituye el suministro de un bien en el sentido del artículo 771(5)(B)(iii) de la Ley"?**

#### Respuesta

1. Como lo declararon los Estados Unidos en la *Determinación definitiva* "determinamos que los gobiernos provinciales proporcionan un bien (madera en bruto) a productores de madera aserrada en el sentido del artículo 771(5)(B)(iii) de la Ley".<sup>1</sup> Por consiguiente, los Estados Unidos consideran que las provincias proporcionan madera en pie y que ésta es un "bien" en el sentido corriente de esa palabra, como señalamos en nuestra Primera comunicación escrita y en las declaraciones que hicimos en la primera reunión del Grupo Especial.

2. En respuesta a los argumentos del Canadá de que las provincias sólo otorgan un "derecho" a talar madera, los Estados Unidos indicaron también en la *Determinación definitiva*:

Por último, señalamos que el artículo 771(5)(B)(iii) sería pertinente aún cuando se supusiera, con fines de argumentación, que las Provincias otorgan derechos de tala en forma de licencias o permisos para talar árboles. Como se dijo *supra*, el término "bienes" comprende todas las "propiedades". El término "*property*" ("propiedad") incluye "*the right to possess, use, and enjoy a determinate thing (either a tract of land or a chattel)... [and] [a]ny external thing over which the rights of possession, use, and enjoyment are exercised... In its widest sense, property includes all a person's legal rights of whatever description". Black's Law Dictionary, 1232* ("el derecho de posesión, uso y goce de un objeto determinado (ya sea una extensión de tierra o un bien mueble) ... [y] [c]ualquier objeto externo sobre el cual se ejercen los derechos de posesión, uso y goce ... En su sentido más amplio, la propiedad comprende todos los derechos legales de cualquier clase de una persona"). Por consiguiente, la venta de una licencia o un permiso para talar árboles también constituye el suministro de un bien en el sentido del artículo 771(5)(B)(iii) de la Ley.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Véase *Issues and Decision Memorandum: Final Results of the Countervailing Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada*, 30 (21 de marzo de 2002) (Canadá - Prueba documental 1) (*Issues and Decision Memorandum*). La disposición de la Ley Arancelaria de los Estados Unidos a la que se hace referencia es equivalente al párrafo 1 a) iii) del artículo 1 del *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* (Acuerdo SMC) de la OMC.

<sup>2</sup> *Issues and Decision Memorandum*, 29.

Como se aclara en el pasaje citado, ésta no fue la interpretación sobre la que se fundamentó la determinación de los Estados Unidos, sino un argumento hipotético. Aunque el pasaje demuestra que el sentido corriente del término "bienes" es suficientemente amplio como para abarcar ciertos derechos, los Estados Unidos sostienen que no es necesario que el Grupo Especial determine si el derecho de talar madera en sí mismo constituiría un "bien" en el sentido del párrafo 1 a) 1) iii) del artículo 1 del Acuerdo SMC, porque la madera en pie es indudablemente un "bien" en el sentido de ese artículo.

3. Todas las ventas, incluso las de madera en bruto, suponen la transmisión de derechos y obligaciones legales. Un contrato de venta de semiconductores confiere necesariamente al comprador el derecho de tomar los semiconductores. De igual manera, para vender madera en pie, el vendedor debe dar al comprador el derecho de cortarla. En ambas transacciones, el objeto vendido (el semiconductor o el árbol en pie) y el derecho de tomarlo no son separables.

4. Para determinar si con contratos de tenencia se venden o no bienes, se debe tener en cuenta *lo que ocurre efectivamente*.<sup>3</sup> De acuerdo con los sistemas provinciales de tenencia, el titular de una tenencia sólo paga por el volumen de árboles que tala y esos árboles son los únicos objetos que adquiere. Como ha reconocido el Canadá, la madera en bruto es un "activo comercializable" y, mediante las tenencias, los gobiernos provinciales ceden la propiedad de esos activos a las compañías madereras.<sup>4</sup> Todos los demás derechos de propiedad sobre la tierra y sobre todo lo que hay en ella quedan en manos de la provincia.<sup>5</sup> Estos hechos apoyan la conclusión de los Estados Unidos de que las tenencias son contratos de venta de un bien, madera en bruto.

## Pregunta 2

**¿Puede el Canadá indicar qué comprende la tasa por derecho de tala, es decir, qué es lo que paga el maderero cuando paga esa tasa? ¿Paga por el derecho de propiedad sobre el árbol talado? ¿Por el derecho a talarlo? ¿Por ambas cosas? ¿Por algo más? En este contexto, ¿qué se puede decir acerca de la afirmación que aparece en el párrafo 3 de la Declaración final de los Estados Unidos del 12 de febrero de 2003 de que "los aserraderos pagan para conseguir algo tangible, la madera en bruto, y no derechos intangibles, y pagan únicamente por la madera en bruto que recogen"?**

## Respuesta

5. Las pruebas del expediente de la investigación original demuestran que los derechos de tala son un pago por la madera en bruto propiamente dicha. El titular de la tenencia paga la tasa por el derecho de tala después de que la madera es extraída y paga sólo por la madera que extrae según su volumen.<sup>6</sup> Como se señala en la comunicación *amicus curiae* del Consejo de Defensa de los Recursos Naturales, la Corte Suprema de Columbia Británica sostuvo que "la Corona ejerce su interés

---

<sup>3</sup> Véase, por ejemplo, el informe del Grupo Especial, *Australia - Subvenciones concedidas a los productores y exportadores de cuero para automóviles*, WT/DS126/R, adoptado el 16 de junio de 1999, párrafo 9.45.

<sup>4</sup> Comunicación conjunta presentada al Departamento de Comercio en nombre de los gobiernos del Canadá, Alberta, Columbia Británica, Manitoba, Ontario, Quebec, Saskatchewan, los Territorios Noroccidentales y el Territorio del Yukón y del Consejo de Empresas Madereras de Columbia Británica, volumen 2, B6 (22 de febrero de 2002) (*Canada Case Brief*) (EE.UU. - Prueba documental 3).

<sup>5</sup> Respuesta del gobierno de Ontario al cuestionario del Departamento de Comercio del 1º de mayo de 2001, volumen 4, Prueba documental ON-GEN-18, sec. 36 (28 de junio de 2001) (EE.UU. - Prueba documental 56).

<sup>6</sup> *Issues and Decision Memorandum*, 29-30 (Canadá - Prueba documental 1).

financiero en los bosques de la provincia mediante la valoración de los derechos de tala, proceso que asigna valor a la madera recogida. El derecho de tala es el precio que el titular de una licencia debe pagar a la Corona por su madera en bruto".<sup>7</sup> Esto fue confirmado por Columbia Británica en su respuesta al cuestionario, cuando describió su sistema de determinación de precios de la madera en bruto como "un medio para cobrar derechos de tala específicos según el valor relativo de *cada plantación de madera en bruto que se vende*".<sup>8</sup>

6. Además, los titulares de tenencias no adquieren la propiedad de los árboles a menos que los hayan talado y nunca antes de que lo hayan hecho y hayan pagado al Gobierno por haberlos cortado. Por ejemplo, el gobierno de Quebec reconoció que "vende madera en pie" y que "se cobran derechos de tala sobre el volumen extraído, es decir, ... después de que los árboles han sido talados. Las cargas por derechos de tala no se basan en inventarios de madera en pie".<sup>9</sup> De este modo, los hechos demuestran que el titular de la tenencia paga por el árbol y no solamente por el derecho a cortarlo.

### Pregunta 3

**El Canadá sostiene que, en virtud de los programas de derechos de tala, hay una diferencia jurídica significativa entre el derecho a talar y el derecho de propiedad sobre el árbol talado. ¿Puede el Canadá indicar qué importancia tiene esa diferencia en términos concretos en relación con esta diferencia, es decir, si hay contratos de derechos de tala de acuerdo con los cuales quien tala el árbol no tiene derechos de propiedad sobre la madera? En caso afirmativo, describanse específicamente esas situaciones e indíquese qué proporción del total de los derechos de tala representan.**

#### Respuesta

7. Los Estados Unidos desean aclarar que, cuando el Grupo Especial se refiere a "contratos de derechos de tala de acuerdo con los cuales quien tala el árbol no tiene derecho de propiedad sobre la madera", entendemos que eso *no* incluye aquellas situaciones en las que la parte en el contrato de derechos de tala (el titular de la tenencia) paga a un subcontratista para que tala la madera en su nombre. En esos casos, el subcontratista (la empresa que tala) no es parte en el contrato de derechos de tala y no tiene derechos de propiedad sobre la madera. El subcontratista simplemente proporciona un servicio al titular de la tenencia.

8. Como es habitual en un contrato de venta de mercancías, las pruebas del expediente demuestran que el titular efectivo de la tenencia o la licencia obtiene derechos de propiedad sobre la madera en bruto que extrae si paga las cuotas por derechos de tala. Por ejemplo, el artículo 8 de Ley Forestal de Quebec establece que "la propiedad plena de la madera en bruto que se autoriza a extraer de acuerdo con una licencia de ordenación forestal sigue correspondiendo al Estado hasta que la madera es talada y entregada en el destino que se indica en la licencia [es decir, el aserradero que goza de la tenencia], a menos que las cargas establecidas se paguen íntegramente".<sup>10</sup> De igual forma, el

---

<sup>7</sup> *British Columbia v. Canadian Forest Products* (8 de febrero de 1999), Victoria 972176, (1999) BCJ 335 (B.C.S.C.), 2000 BCCA 456 (EE.UU. - Prueba documental 57).

<sup>8</sup> Respuesta del gobierno de Columbia Británica al cuestionario del Departamento de Comercio del 1º de mayo de 2001, volumen 1, IV-16 (28 de junio de 2001) (sin cursivas en el original) (EE.UU. - Prueba documental 58).

<sup>9</sup> Respuesta del gobierno de Quebec al cuestionario del Departamento de Comercio del 21 de noviembre de 2001, 5 (17 de diciembre de 2001) (EE.UU. - Prueba documental 59).

<sup>10</sup> Respuesta del gobierno de Quebec al cuestionario del Departamento de Comercio del 1º de mayo de 2001, volumen 3, Prueba documental QC-S-16 (28 de junio de 2001) (EE.UU. - Prueba documental 24).

artículo 33(1) de la Ley de sostenibilidad de los bosques de la Corona de Ontario establece que "la Corona conserva la propiedad de los recursos forestales que se pueden explotar en virtud de una licencia de recursos forestales hasta tanto se hayan pagado todas las cargas debidas a la Corona por esos recursos".<sup>11</sup> El artículo 28(4) de la Ley Forestal de Alberta también establece que "el titular de una licencia o permiso para talar madera se constituye en propietario de la madera que fue autorizado a talar en virtud de la licencia o permiso, una vez que la madera es efectivamente talada por él o por alguien en representación suya".<sup>12</sup> Los Estados Unidos también entienden que, según la ley de Columbia Británica, la propiedad de los objetos comprendidos en un *profit à prendre* (denominación de las licencias de tenencia de Columbia Británica) se adquiere cuando los objetos son "*captured*".<sup>13</sup>

9. En el expediente no hay pruebas de que existan contratos de derechos de tala según los cuales la parte contratante (el titular de la tenencia o de la licencia) no tenga derechos de propiedad sobre la madera talada.

#### **Pregunta 4**

**¿Puede el titular de una tenencia vender a otra parte sin permiso del gobierno provincial los derechos de tala que tiene en virtud de un contrato de tenencia y manteniendo ese contrato en vigor? En otras palabras, ¿es posible celebrar un contrato de derecho de tala y después vender los derechos de explotación que el contrato otorga?**

#### Respuesta

10. Las pruebas del expediente demuestran que todas las provincias canadienses imponen restricciones legales al traspaso de los derechos de tala que acompañan a la tenencia.

Columbia Británica: El artículo 54 de la Ley Forestal de Columbia Británica establece que se necesita la autorización por escrito del Ministro de Bosques para "disponer de un acuerdo [de tenencia] o de una participación en un acuerdo". El artículo 55 de la Ley establece que la falta de consentimiento puede causar la cancelación de la licencia para extraer madera.<sup>14</sup>

Quebec: El artículo 39 de la Ley Forestal de Quebec dispone que "los acuerdos no son transferibles" y el artículo 84(2) determina que el Ministro de Recursos Naturales "revocará el acuerdo [ASMOF] sin aviso previo ... en caso de que el titular de la tenencia haya traspasado su propiedad". De hecho, los ASMOF no son transferibles ni siquiera entre aserraderos de la misma empresa.<sup>15</sup>

---

<sup>11</sup> Respuesta del gobierno de Ontario al cuestionario del Departamento de Comercio del 1º de mayo de 2001, volumen 4, Prueba documental ON-GEN-18, sec. 31(1) (28 de junio de 2001) (EE.UU. - Prueba documental 60).

<sup>12</sup> Respuesta del gobierno de Alberta al cuestionario del Departamento de Comercio del 1º de mayo de 2001, volumen 2, Prueba documental AB-S-9 (28 de junio de 2001) (EE.UU. - Prueba documental 61).

<sup>13</sup> Jessica Clogg y Andrew Gage, *A Legal Opinion Regarding the Report "An Economic Analysis of Whether Long-Term Tenure Systems in British Columbian Provincial Forests Provide Countervailable Subsidies to Softwood Lumber Imported into the United States"* by William D. Nordhaus, 3 (7 de agosto de 2001), apéndice de la carta enviada por el Consejo de Defensa de los Recursos Naturales a Donald Evans (13 de agosto de 2001) (EE.UU. - Prueba documental 62).

<sup>14</sup> Respuesta del gobierno de Columbia Británica al cuestionario del Departamento de Comercio del 1º de mayo de 2001, volumen 7, Prueba documental BC-S-36 (28 de junio de 2001) (respuesta de C. B. del 28 de junio) (EE.UU. - Prueba documental 63).

<sup>15</sup> Respuesta del gobierno de Quebec al cuestionario del Departamento de Comercio del 1º de mayo de 2001, volumen 1, 49 (28 de junio de 2001) (EE.UU. - Prueba documental 64).

Ontario: El artículo 35 de la Ley de sostenibilidad de los bosques de la Corona de Ontario establece que "la transferencia, la cesión, la imposición de un gravamen o cualquier otra forma de disposición de una licencia de recursos forestales," incluida cualquier participación en ella, será nula sin el consentimiento por escrito del Ministro de Recursos Naturales.<sup>16</sup>

Alberta: El artículo 28(2)-(3) de la Ley Forestal de Alberta establece que "nadie cederá" una licencia de tenencia sin el consentimiento previo por escrito del Ministro de Desarrollo Sostenible de Recursos y que cualquier cesión, para ser válida, debe ser "una cesión incondicional de la participación completa del cedente" en la licencia de tenencia.<sup>17</sup>

Saskatchewan: El artículo 31 de la Ley de ordenamiento de los recursos forestales de Saskatchewan establece que "no se cederá, transferirá ni gravará una licencia, ni se dispondrá de ella de ninguna otra forma sin el consentimiento del Ministro otorgado por escrito de acuerdo con las reglamentaciones".<sup>18</sup>

Manitoba: El artículo 12 de la Ley Forestal de Manitoba dispone que "no se puede ceder ni transferir un derecho para talar madera otorgado de acuerdo con esta Ley a menos que así lo autorice o apruebe el Ministro y con sujeción a los términos y condiciones que considere adecuado imponer".<sup>19</sup>

## Pregunta 8

**Con respecto al cálculo de la subvención, los Estados Unidos alegan que el Departamento de Comercio utilizó datos de precios estadounidenses como "punto de partida" en la determinación del valor justo de mercado de la madera en bruto canadiense y luego hizo ajustes a los datos de precios de los Estados Unidos a fin de tomar en cuenta obligaciones tales como la construcción de carreteras y la silvicultura (como "condiciones de venta" en el Canadá), para determinar así un valor de mercado justo de la madera en bruto en el Canadá (Primera comunicación de los Estados Unidos, párrafos 79 a 82). Al parecer, este argumento implica que el Departamento de Comercio no hizo simplemente una comparación "transfronteriza" sin ajustar, sino que ajustó los precios estadounidenses para calcular un tipo de precio sustitutivo, basado en el precio de los Estados Unidos, y utilizarlo como punto de referencia del "valor de mercado" en el Canadá. Sin embargo, el anexo 1 a la Primera comunicación escrita de los Estados Unidos parece demostrar que en realidad se utilizó el precio de los Estados Unidos sin ajustar como punto de referencia del "valor de mercado" en el Canadá. Mientras que el anexo 1 deja claro que, en el lado de la ecuación correspondiente al "precio del Gobierno" las cuotas por derechos de tala se aumentaron para tomar en cuenta los costos en especie financiados por los extractores de madera canadienses de conformidad con los contratos de derechos de tala, al Grupo Especial le parece que dichos costos tenían que haber sido incluidos en ese lado de la ecuación sin importar cuál fuese el punto de referencia de mercado utilizado (ya fuera del Canadá, de otro mercado, etc.) simplemente para conocer el costo total que para el titular de los derechos de tala tienen los árboles que corta en tierras de la Corona. Por consiguiente, estos ajustes como tales no parecen tener nada que ver con un ajuste del punto de referencia con el que se compara ese precio del Gobierno a fin de determinar la magnitud del beneficio de la subvención. ¿Qué pueden decir los Estados Unidos a este respecto?**

---

<sup>16</sup> Respuesta del gobierno de Ontario al cuestionario del Departamento de Comercio del 1º de mayo de 2001, volumen 4, Prueba documental ON-GEN-18, sec. 35 (28 de junio de 2001) (EE.UU. - Prueba documental 65).

<sup>17</sup> Respuesta del gobierno de Alberta al cuestionario del Departamento de Comercio del 1º de mayo de 2001, volumen 2, Prueba documental AB-S-9 (28 de junio de 2001) (EE.UU. - Prueba documental 61).

<sup>18</sup> Respuesta del gobierno de Saskatchewan al cuestionario del Departamento de Comercio del 1º de mayo de 2001, Prueba documental SK-S-13 (28 de junio de 2001) (EE.UU. - Prueba documental 66).

<sup>19</sup> Respuesta del gobierno de Manitoba al cuestionario del Departamento de Comercio del 1º de mayo de 2001, volumen 1, Prueba documental MB-S-13 (28 de junio de 2001) (EE.UU. - Prueba documental 67).

Respuesta

11. El apartado d) del artículo 14 exige que la autoridad investigadora determine 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 ... (incluidas las de precio, calidad, disponibilidad, comerciabilidad, transporte y demás condiciones de compra o de venta)". Por consiguiente, la autoridad investigadora, cuando establece un precio de mercado como punto de referencia, debe hacer ajustes para tener en cuenta las diferencias en las condiciones reinantes en el mercado a fin de asegurar una comparación adecuada entre el precio del Gobierno y el precio de referencia de mercado. Los Estados Unidos en este caso hicieron esos ajustes.

12. Para reducir al mínimo la necesidad de hacer ajustes, los Estados Unidos buscaron datos para maderas en bruto comparables. No obstante, fue necesario hacer algunos ajustes. La combinación de especies es una condición importante del mercado, porque la rama de producción buscará maximizar los ingresos en una zona determinada basándose en la combinación relativa de especies muy valiosas, como el abeto Douglas, y de otras menos valiosas, como la picea. Para tomar en consideración las diferencias en las especies, los Estados Unidos promediaron los datos de precios de las diversas especies para asemejarlos a la combinación de especies existente en la Provincia pertinente. En los casos en que la combinación de especies del Estado y de la Provincia que eran puntos de referencia era diferente, los Estados Unidos "recombinaron" los precios de las especies de los Estados Unidos para reflejar la combinación relativa de especies existente en la Provincia y así hicieron los ajustes necesarios para reflejar las condiciones de mercado diferentes. Los Estados Unidos también hicieron ajustes para tener en cuenta otras diferencias en las condiciones de mercado, tales como los requisitos de construir carreteras y silvicultura. Como el Grupo Especial señala en su pregunta, en el cálculo de referencia, los Estados Unidos hicieron estos ajustes en el precio de los derechos de tala canadienses. El asunto pertinente es la diferencia entre el precio de referencia y el precio del Gobierno; por consiguiente, matemáticamente no tiene importancia que los ajustes se hayan hecho agregando ajustes al precio fijado por el Gobierno o sustrayéndolos del precio de referencia.

13. Si bien es cierto que puede ser necesario hacer algunos ajustes con independencia del precio de referencia de mercado que se utilice, en este caso los ajustes no se habrían hecho necesariamente si el punto de referencia de mercado hubiera sido diferente. Los ajustes están determinados por las diferencias que existen, de haberlas, en las condiciones del mercado. Por ejemplo, si las condiciones del mercado de referencia (combinación de especies, obligaciones de construcción de carreteras y silvicultura, etc.) fueran idénticas a las de la provincia, no sería necesario hacer ajustes a ninguno de los dos precios. De igual forma, si se hubiera escogido otro mercado como punto de referencia, con condiciones de mercado diferentes, los ajustes también habrían sido distintos.

**Pregunta 9**

**La Determinación definitiva del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (Canadá - Prueba documental 1), en las páginas 39 y 40, contiene las siguientes afirmaciones:**

**"... los datos del Servicio de Estadística del Canadá demuestran que aproximadamente 2,5 millones de m<sup>3</sup> de trozas de madera blanda fueron importados por el Canadá durante el período de la investigación y que todas las Provincias abarcadas por la investigación importaron trozas de los Estados Unidos durante ese período. ...**

**Las abundantes pruebas contenidas en el expediente de que los productores canadienses de madera aserrada importaron efectivamente trozas de los Estados Unidos y compraron derechos de tala de los Estados Unidos durante el período de la investigación permitirían que basáramos nuestro punto de referencia en el primer nivel de la jerarquía reglamentaria [precios de mercado de transacciones**

reales hechas en el país objeto de la investigación]. Sin embargo, no tenemos en el expediente precios de importación suficientemente detallados para usarlos como punto de referencia para todos los programas provinciales de derechos de tala. Por lo tanto, usamos los precios de los derechos de tala de los Estados Unidos en el marco del segundo nivel de la jerarquía reglamentaria [precios del mercado mundial que se ofrecen a los compradores en el país objeto de la investigación]."

**¿Pueden los Estados Unidos indicar en detalle las razones por las que el expediente no contenía datos sobre los precios de importación "suficientemente detallados" para usarlos como punto de referencia? ¿Qué hizo el Departamento de Comercio para obtener esos datos? ¿Solicitó los datos con ese grado de detalle al Canadá? Señálese en qué lugar del expediente se puede encontrar la información relativa a este punto (es decir, sobre los pedidos hechos para conseguir esa información o cualquier intento por obtenerla, así como acerca de los datos sobre los precios de importación y cualquier memorando u otra documentación del expediente en que se traten los problemas referentes a esos datos). Si ninguna de las partes ha proporcionado todavía esta sección del expediente al Grupo Especial, se solicita a los Estados Unidos que por favor lo hagan.**

#### Respuesta

14. Los gobiernos provinciales proporcionan madera en pie (es decir, árboles en pie). Por lo tanto, el precio de referencia del mercado también debe ser un precio por derechos de tala. Teóricamente, el precio de los derechos de tala se podría calcular partiendo de los precios de importación de las trozas, pero ese método sería mucho más complejo y muy probablemente menos preciso que el uso de un precio real de derechos de tala, porque obligaría a hacer ajustes complicados. Los Estados Unidos pidieron datos sobre los precios medios de importación de trozas procedentes de los Estados Unidos. Sin embargo, los Estados Unidos no solicitaron los datos necesarios para calcular los precios de los derechos de tala a partir de los precios de importación de las trozas estadounidenses, porque pudieron conseguir información sobre la madera en pie en los Estados Unidos. Usando los precios de la madera en pie en los Estados Unidos no hubo que hacer los ajustes complicados que habrían sido necesarios si se hubieran utilizado los precios de importación de trozas de los Estados Unidos. Sin embargo, para demostrar que los productores canadienses de madera aserrada compran madera en bruto estadounidense, los Estados Unidos usaron las pruebas que indican que se importan trozas y que hay productores canadienses que compran derechos de tala en los Estados Unidos.

#### **Pregunta 10**

**Las partes parecen tener opiniones muy diferentes acerca de lo que las pruebas del expediente indican con respecto a la existencia o inexistencia de un mercado privado para los derechos de tala en el Canadá. ¿Pueden las partes aclarar al Grupo Especial cuáles son a su juicio las pruebas pertinentes y por qué consideran que eran, o que no eran, representativas y/o utilizables?**

#### Respuesta

15. *Manitoba y Saskatchewan.* Manitoba y Saskatchewan no proporcionaron ningún dato sobre precios de derechos de tala privados.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Véase la respuesta del gobierno de Manitoba al cuestionario del Departamento de Comercio del 1º de mayo de 2001, volumen 1, MB-55-MB-56 (28 de junio de 2001) (EE.UU. - Prueba documental 20); véase también la respuesta del gobierno de Saskatchewan al cuestionario del Departamento de Comercio del 1º de mayo de 2001, SK-81-SK-82 (28 de junio de 2001) (EE.UU. - Prueba documental 21).

16. *Alberta*. Según la respuesta de Alberta al cuestionario, sólo el 1 por ciento de la madera recogida en Alberta proviene de tierras privadas.<sup>21</sup> Alberta no dio ninguna información sobre precios de derechos de tala privados. Las "valoraciones de los daños causados a la madera" (VDM) presentadas por Alberta no representan precios privados de mercado de derechos de tala. Para explicar en qué consisten esos datos, Alberta declaró:

A partir de 1993, Alberta ha dispuesto que un consultor recopile anualmente información sobre *el valor de las compras de trozas efectuadas en condiciones de libre competencia en la Provincia. Esta información, en la que no se distingue entre madera privada y madera de la Corona, ha sido utilizada por la Provincia como recurso para mediar en las diferencias* entre explotadores de madera en bruto y otros empresarios industriales con respecto al valor de la madera en pie que sufre daños a causa de operaciones industriales.<sup>22</sup>

Además, en el escrito de réplica que presentó al Departamento de Comercio en la investigación inicial, Alberta señaló que las VDM son "simplemente un conjunto de directrices de uso voluntario para calcular el valor que pueden utilizar las partes privadas con derechos sobre tierras provinciales cuando negocian indemnizaciones adecuadas por daños que una de las partes ha causado en relación con esas actividades".<sup>23</sup>

17. *Columbia Británica*. Columbia Británica proporcionó datos de subastas gubernamentales correspondientes a 1) el Programa de Empresas Forestales Pequeñas (PEFP), que es reducido y muy limitado, y 2) un estudio preparado a los fines de la investigación que contenía un número muy bajo de precios seleccionados (el "Estudio Norcon"). Como se señaló antes, las ventas del PEFP son ventas hechas por el gobierno de madera en bruto de la Corona, no ventas privadas. Además, los Estados Unidos rechazaron los precios de las subastas del PEFP porque a la mayor parte de los postores potenciales se les impide participar en ellas. Por consiguiente, los precios no son representativos de los precios de mercado.

18. El 26 de julio de 2001, los Estados Unidos distribuyeron un cuestionario complementario en el cual, entre otras cosas, pidieron que Columbia Británica proporcionase "datos sobre el volumen y el valor, desglosados por calidades y especies, de los derechos de tala de madera blanda (madera en pie) de tierras privadas ...".<sup>24</sup> El Consejo de Empresas Forestales de Columbia Británica posteriormente presentó el Estudio Norcon. En éste se determinó que se habían recogido 99.779 m<sup>3</sup> de madera en bruto privada, lo que equivalía al 0,17 por ciento de los 58.559.158 m<sup>3</sup> de madera en bruto de la Corona extraída durante el período de la investigación y al 0,15 por ciento de los 65.405.994 m<sup>3</sup> a que

---

<sup>21</sup> Respuesta del gobierno de Alberta al cuestionario del Departamento de Comercio del 19 de noviembre de 2001, volumen 1, cuadro corregido 1, Prueba documental AB-S-1 (17 de diciembre de 2001) (EE.UU. - Prueba documental 68). Ese documento revisado demuestra que en Alberta, durante el período de la investigación, el 1 por ciento de las trozas fueron extraídas por el sector privado (138.154 correspondiente al volumen privado dividido por 12.349.143 del volumen total es igual al 1,1 por ciento).

<sup>22</sup> Respuesta del gobierno de Alberta al cuestionario del Departamento de Comercio del 1º de mayo de 2001, volumen 1, página AB I-8 (EE.UU. - Prueba documental 69) (sin cursivas en el original).

<sup>23</sup> Escrito de réplica del gobierno de Alberta, volumen 2, 65, nota 94 (1º de marzo de 2002) (EE.UU. - Prueba documental 55).

<sup>24</sup> Carta de Steptoe & Johnson LLP a Donald Evans (21 de diciembre de 2001) a la que se adjuntaba el *Survey of Primary Sawmills' Arm's Length Log Purchases in the Province of British Columbia* (preparado por PricewaterhouseCoopers LLP y Norcon Forestry Ltd.) (Estudio Norcon) 7-8 (EE.UU. - Prueba documental 70). El gráfico de la página 7, que identifica la región, el volumen y el valor, es la suma total de la información proporcionada sobre precios privados.

ascendía el total provincial de trozas de sierra recogidas durante el período de la investigación. Aparte de que los datos representan una porción minúscula de la extracción de Columbia Británica, en el Estudio Norcon se señaló que "los datos sobre las compras de madera en pie privada no están desglosados por calidad y especie porque no se disponía de esa información".<sup>25</sup> Además, en el Estudio se dijo que "por lo que Norcon sabe, ninguna de esas compras se hizo mediante un proceso de oferta o licitación".<sup>26</sup> No se suministró ninguna información adicional. Por consiguiente, hubo motivos más que suficientes para que los Estados Unidos concluyeran que el Estudio Norcon no proporcionaba una base suficiente para determinar precios de referencia de mercado.<sup>27</sup>

19. *Ontario*. El 30 de julio de 2001, Ontario presentó un estudio hecho por Resource Information Systems, Inc. (RISI).<sup>28</sup> Con el estudio RISI, que se llevó a cabo a los fines de la investigación, se recogieron datos sobre madera en bruto dura y blanda respecto de todos los tipos de aserraderos de destino. Reconociendo las limitaciones de esos datos, el 18 de diciembre de 2001 Ontario presentó un estudio hecho por Charles River Associates (CRA)<sup>29</sup>, en el que se analizaron los datos del estudio RISI relacionados sólo con la madera blanda enviada a los aserraderos. El único dato sobre madera blanda en bruto privada que CRA pudo extraer del estudio RISI se refería a 111.000 m<sup>3</sup> de madera en bruto cuya distribución por especies no se conocía.

20. Además, como se indicó en la *Determinación definitiva*, cuando los Estados Unidos realizaron la verificación observaron que:

... grandes extensiones de tierra de propiedad privada en la parte septentrional de Ontario, donde se extrae la mayor parte de la madera blanda, son propiedad de los mismos aserraderos o de grandes empresas integradas que también son titulares de licencias forestales sostenibles y de licencias de recursos forestales. Además, observamos que muchas de estas parcelas privadas habían sido administradas por esas empresas durante años.<sup>30</sup>

21. *Quebec*. Como señalamos en nuestra Primera comunicación escrita<sup>31</sup>, Quebec no tiene precios reales de transacciones no gubernamentales. Sin embargo, hay amplias pruebas en el expediente que demostraron que los precios privados de los derechos de tala en las provincias, incluida Quebec, no representan precios "de mercado", es decir precios que no estén distorsionados por la contribución financiera del Gobierno.

---

<sup>25</sup> *Ibid.*, 8.

<sup>26</sup> *Ibid.*

<sup>27</sup> *Issues and Decision Memorandum*, 76-77 (Canadá - Prueba documental 1).

<sup>28</sup> Respuesta del gobierno de Ontario al primer cuestionario complementario del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de fecha 25 de julio de 2002 (3 de agosto de 2001), en ON-SUP-2 - ON-SUPP-8 (Canadá - Prueba documental 39).

<sup>29</sup> Charles River Associates, *An Economic Analysis of the Appropriateness of Relying on Ontario's Private Timber Sales*, Prueba documental ON-SUP2-12, respuesta de la provincia de Ontario al segundo cuestionario complementario del Departamento de Comercio (18 de diciembre de 2001) (Canadá - Prueba documental 38).

<sup>30</sup> *Issues and Decision Memorandum*, 98 (Canadá - Prueba documental 1) (se omitieron las citas).

<sup>31</sup> Véase la Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 66 (22 de enero de 2003) (Primera comunicación escrita de los Estados Unidos).

### Pregunta 11

Con respecto a su alegación relativa a la transferencia, ¿puede el Canadá aclarar si lo que sostiene es que se necesitaba un análisis de la transferencia en todos los casos incluidos en la investigación, es decir, incluso cuando la empresa explotadora de la madera en pie es exactamente la misma que produce la madera aserrada (el aserradero)? ¿O piensa el Canadá que el análisis de la transferencia se necesitaba únicamente en los casos en que se suponía que las transacciones entre los explotadores de madera en pie y los productores de madera aserrada y entre estos últimos y los reelaboradores se hacían en condiciones de libre competencia?

#### Respuesta

22. Cuando un productor de madera aserrada extrae la madera en bruto de su propia tenencia provincial y paga una remuneración inferior a la adecuada a la provincia, no puede haber dudas de que el beneficio va directamente a ese productor de madera aserrada. Como se señala más adelante en la respuesta a la pregunta 12, de conformidad con el Acuerdo SMC, ese beneficio puede ser vinculado con las ventas totales del productor y cualquier parte de esas ventas que se exporte a los Estados Unidos puede quedar sujeta a derechos compensatorios.

### Pregunta 12

Con respecto a productos reelaborados y suponiendo que se han otorgado subvenciones a los productores de madera aserrada a través de programas de derechos de tala y que esos productores vendieron la madera aserrada en condiciones de libre competencia a reelaboradores cuyos productos fueron los productos exportados, ¿cómo y por qué los Estados Unidos consideran que esta situación NO afecta la cuantía de la subvención (el numerador) en el cálculo de la subvención? Den un ejemplo numérico concreto para ilustrar su razonamiento.

#### Respuesta

23. Para responder la pregunta del Grupo Especial, los Estados Unidos utilizarán un caso hipotético en el que participen un aserradero y un reelaborador que compra madera aserrada del aserradero en condiciones de libre competencia y luego la exporta, reelaborada, a los Estados Unidos. Demostraremos cómo se hace el cálculo de la subvención sobre una base global y luego compararemos ese cálculo con el que se haría si las dos empresas fueran investigadas individualmente.

24. *Investigación de carácter global.* Sobre la base de los datos presentados por el Gobierno, con la investigación se determina que el Gobierno entregó 1 millón de m<sup>3</sup> de madera en bruto de la Corona a los aserraderos, a 1 dólar por m<sup>3</sup> menos que el precio de mercado. Por consiguiente, la subvención total es de 1 millón de dólares, pero no hay datos sobre los destinatarios individuales del beneficio porque no se llevaron a cabo investigaciones de empresas específicas.

Beneficio: \$ 1 millón

Aserradero <sup>TM</sup>	Ventas de madera aserrada por \$ 1 millón <sup>TM</sup>	Reelaborador
?		?
Exportaciones de madera aserrada \$ 9 millones (Ventas totales, \$ 10 millones)		Exportaciones de madera aserrada \$ 2 millones (Ventas totales, \$ 2 millones)

Cálculo del derecho compensatorio: 1 millón de dólares (beneficio total) dividido por 12 millones de dólares (ventas totales de productos) equivale a una tasa del 8,33 por ciento, que se aplica a las exportaciones de 11 millones de dólares de la mercancía en cuestión.

25. *Investigación de cada empresa por separado.* Con la investigación de empresas individuales se determina que se recogió 1 millón de m<sup>3</sup> en una tenencia del aserradero. Algunos aserraderos están integrados y producen tanto madera aserrada como reelaborada y algunos reelaboradores poseen tenencias. Sin embargo, a los fines de esta situación hipotética, el reelaborador es independiente y no tiene una tenencia y un análisis de carácter específico demuestra que las ventas de madera del aserradero al reelaborador no produjeron ningún beneficio para este último.

Aserradero <sup>TM</sup>	Ventas de madera aserrada por \$1 millón <sup>TM</sup>	Reelaborador
	Beneficio: \$1 millón	
	?	?
Exportaciones de madera aserrada		Exportaciones de madera aserrada
\$9 millones		\$2 millones
(Ventas totales, \$10 millones)		

Cálculo del derecho compensatorio del aserradero: 1 millón de dólares dividido por 10 millones de dólares es igual al 10 por ciento aplicado a 9 millones de dólares de exportaciones.

Cálculo del derecho compensatorio del reelaborador: 0 dólares dividido por 2 millones de dólares es igual a 0 por ciento aplicado a 2 millones de dólares de exportaciones.

26. En ambos casos hipotéticos, los derechos no sobrepasan el beneficio de la subvención que se ha determinado que existe. Los ejemplos demuestran que aunque las tasas de la subvención para empresas específicas son diferentes de la tasa de la subvención global, la cuantía total del beneficio de la subvención permanece igual porque la base para la subvención, es decir el volumen de madera que ingresa al aserradero, es constante. En el análisis de carácter específico, sólo cambian los beneficios de empresas específicas (los numeradores) y no el monto global de la subvención, porque el reparto del beneficio se basa en información sobre empresas específicas. Sin embargo, como los Estados Unidos explicaron en su Primera comunicación escrita y en la declaración oral<sup>32</sup>, el Acuerdo SMC no exige que en una investigación se realice un análisis empresa por empresa.

27. Los Estados Unidos también señalan que en la investigación hipotética de empresas específicas, al igual que en la investigación global, los exportadores de la mercancía de que se trata que no fueron investigados individualmente pueden estar sujetos a derechos en virtud del artículo 19 del Acuerdo SMC, incluso aunque esos exportadores no hayan obtenido ningún beneficio. Como explicaron los Estados Unidos en su Primera comunicación escrita y en la declaración oral<sup>33</sup>, la imposición de derechos compensatorios a empresas que no fueron investigadas no constituye una presunción inadmisibles de que esas empresas recibieron el beneficio de una subvención. Es habitual que los Miembros apliquen derechos compensatorios a las exportaciones de empresas que no han sido investigadas individualmente, tal como lo prevé el párrafo 3 del artículo 19, incluso aunque los productores no hayan recibido ningún beneficio de una subvención o tengan una tasa de subvención significativamente inferior a la tasa aplicada. Por consiguiente, si la asignación de una parte de la subvención a reelaboradores que no han sido investigados individualmente y la imposición de derechos a sus exportaciones no se ajustan al Acuerdo SMC, entonces los Miembros violan regularmente el Acuerdo cuando aplican una tasa de subvención a un exportador que no ha sido investigado individualmente.

---

<sup>32</sup> Véanse la Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 108 a 114, y la declaración oral de los Estados Unidos en la primera reunión del Grupo Especial, párrafo 32 (11 de febrero de 2003) (Primera declaración inicial de los Estados Unidos).

<sup>33</sup> Véanse la Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 109, y la Primera declaración inicial de los Estados Unidos, párrafo 33.

### Pregunta 13

**¿Puede el Canadá analizar para el Grupo Especial cada una de las disposiciones que, a su juicio, han sido violadas porque el Departamento de Comercio de los Estados Unidos no hizo un análisis de la transferencia e indicar por qué cree que se han violado esas disposiciones?**

#### Respuesta

28. En el párrafo 129 de su Primera comunicación escrita, el Canadá manifestó que los Estados Unidos violaron el artículo 10, los párrafos 1 y 4 del artículo 19 y el párrafo 1 del artículo 32 del Acuerdo SMC y el párrafo 3 del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1994).

29. El párrafo 1 del artículo 19 del Acuerdo SMC exige que se haga una determinación definitiva de la cuantía de la subvención y una determinación definitiva del daño, como condiciones previas a la imposición de un derecho compensatorio. Sin embargo, ese párrafo no fija ningún requisito respecto a la forma en que se debe determinar la existencia de la subvención o el daño.

30. El párrafo 4 del artículo 19 del Acuerdo SMC establece un límite máximo para la cuantía del derecho compensatorio que puede imponerse, es decir la cuantía de la subvención que se haya concluido existe. En otras palabras, el párrafo 4 del artículo 19 se refiere expresamente a la *imposición* de derechos *después* de que se "haya concluido [que] existe" una subvención.<sup>34</sup> El único requisito de cálculo del párrafo 4 del artículo 19 es el de calcular la subvención por unidad de producto; el párrafo 4 del artículo 19 no establece ningún otro requisito respecto a la forma en que se debe calcular la subvención.<sup>35</sup> De igual forma, el párrafo 3 del artículo VI del GATT de 1994 dispone que el monto de la subvención existente es el nivel máximo del derecho compensatorio que se puede imponer<sup>36</sup>, pero no aborda la forma en que se debe calcular la subvención.

31. Aunque el Canadá también menciona el artículo 10 y el párrafo 1 del artículo 32 del Acuerdo SMC, esas alegaciones tampoco pueden aceptarse porque dependen de las demás disposiciones citadas por el Canadá.<sup>37</sup>

---

<sup>34</sup> El párrafo 3 del artículo 20 del Acuerdo SMC establece que "[s]i el derecho definitivo es inferior al importe garantizado por el depósito en efectivo o la fianza, se procederá ... a restituir el exceso depositado ..." La posibilidad de que el derecho realmente impuesto sea inferior al derecho definitivo que en la investigación "se haya concluido existe" incluye inevitablemente la posibilidad de que el derecho realmente impuesto sea cero porque, en el curso de un examen, se puede concluir que el productor particular del que se trata no ha recibido una subvención. Por consiguiente, el Acuerdo SMC no exige que se determine que cada exportador ha recibido una subvención para poder aplicarle derechos compensatorios.

<sup>35</sup> Como lo reconoció el Grupo Especial en la pregunta 15, el Canadá de hecho ha admitido que su alegación según el párrafo 4 del artículo 19 depende de la existencia de una incoherencia con otra disposición del Acuerdo SMC que impone obligaciones con respecto al cálculo de la subvención. Véase la Primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 179.

<sup>36</sup> Así, por ejemplo, si un Miembro determina que se ha otorgado una subvención de 12 dólares por unidad, el Miembro no puede imponer un derecho compensatorio de 20 dólares por unidad.

<sup>37</sup> Véase, por ejemplo, el informe del Grupo Especial *Estados Unidos - Artículo 129 c) 1) de la Ley de los Acuerdos de la Ronda Uruguay*, WT/DS221/R, adoptado el 30 de agosto de 2002, párrafo 6.133 (en el que se rechazaron alegaciones consiguientes porque las principales no fueron aceptadas).

#### Pregunta 14

Los Estados Unidos hacen referencia a enmiendas recientes de un Reglamento de las CE para sostener que también otros Miembros, como por ejemplo las CE, consideran que en determinadas circunstancias se justifica tener en cuenta los precios del mercado mundial en lugar de los nacionales. ¿Pueden los Estados Unidos responder a la aclaración hecha por las CE en la comunicación que presentaron en calidad de tercero de que esas enmiendas no son pertinentes para la solución de esta diferencia ya que se relacionan con una situación en la que no hay condiciones de mercado? ¿Pueden los Estados Unidos dar también su opinión sobre las aclaraciones hechas en la declaración oral de las CE de que su Reglamento enmendado es aplicable sólo cuando no hay condiciones de mercado en el país de suministro y de que "están de acuerdo con el Canadá y el Grupo Especial en el caso Estados Unidos - Madera (Provisional), en que la determinación del beneficio hecha por los Estados Unidos infringió el apartado d) del artículo 14 del Acuerdo SMC" (declaración oral de las CE, párrafo 8)? En vista de estas aclaraciones de las CE, ¿siguen los Estados Unidos opinando que el Reglamento y la práctica de las CE sustentan su posición en este caso?

#### Respuesta

32. En la comunicación que presentaron en calidad de tercero, las Comunidades Europeas (CE) dicen que "el problema que plantea la metodología 'transfronteriza' atacada por el Canadá no es que permita en último extremo tener en cuenta los precios del mercado mundial, sino cuáles son las condiciones que permiten recurrir a puntos de referencia alternativos".<sup>38</sup> El Reglamento de las CE establece que "en su caso" se podrá utilizar un sustituto de los precios del país de suministro para medir la adecuación de la remuneración. En los considerandos del Reglamento de las CE, se establece que es pertinente considerar los precios del mercado mundial cuando los precios de referencia del mercado del país de suministro "no existen o no son fiables".<sup>39</sup> En su comunicación escrita y su declaración oral, las CE no tratan el asunto de los precios que no son fiables. Sin embargo, las CE sostienen que el apartado d) del artículo 14 autoriza a tener en cuenta los precios del mercado mundial donde no existen condiciones "de mercado" y definen las condiciones "de mercado" como "los precios determinados por empresas independientes cuando actúan según el principio de la oferta y la demanda".<sup>40</sup> Por lo tanto, la interpretación que hacen las CE del apartado d) del artículo 14 del Acuerdo SMC apoya la opinión de los Estados Unidos en el sentido de que cuando no existen precios "de mercado" en el país de suministro, como sucede en este caso, ese apartado autoriza a utilizar otros puntos de referencia.

33. Las CE reconocen que "como tercero, no están evidentemente en condiciones de hacer observaciones sobre la disponibilidad de *precios independientes determinados por el mercado para los derechos de tala no gubernamentales* (ya sean de tierras canadienses privadas o de importaciones)".<sup>41</sup> No obstante, eso es lo que precisamente hacen las CE cuando apoyan sus argumentos en afirmaciones de hecho erróneas tales como "el Departamento de Comercio rehusó utilizar *precios reales de mercado*"<sup>42</sup> y cuando dicen que la razón de ese rechazo era "la *simple*

---

<sup>38</sup> Comunicación presentada por las CE en calidad de tercero, párrafo 31 (comunicación de las CE en calidad de tercero) (subrayado en el original).

<sup>39</sup> Véase Notificación de leyes y reglamentos de conformidad con el párrafo 6 del artículo 32 del Acuerdo, Comunidades Europeas, G/SCM/N/1/EEC/2/Suppl.3 (18 de noviembre de 2002) (EE.UU. - Prueba documental 15).

<sup>40</sup> *Ibid.*, párrafo 27.

<sup>41</sup> *Ibid.*, párrafo 32 (sin cursivas en el original).

<sup>42</sup> *Ibid.*, párrafo 20 (sin cursivas en el original).

*afirmación* de que esos precios están determinados por los precios de los derechos de tala en tierras de la Corona".<sup>43</sup>

34. Como se dijo en nuestra Primera comunicación escrita y en nuestra declaración oral<sup>44</sup>, así como en las respuestas a otras preguntas del Grupo Especial que figuran en este documento, los hechos que constan en el expediente de la investigación demuestran que en el Canadá no había "precios independientes determinados por el mercado para los derechos de tala no gubernamentales". La mayoría de las provincias no proporcionaron ningún dato sobre los precios de venta de derechos de tala privados o presentaron datos insuficientes. Además, las pruebas demostraron que la información limitada sobre precios que se dio no representaba precios independientes determinados por el mercado.

35. Las CE consideran que el uso que hacen los Estados Unidos de las pruebas de que los precios de la madera en tierras privadas están determinados por los precios administrados de los derechos de tala de la madera de la Corona es una metodología "errónea que presume que hay un mercado hipotético no distorsionado".<sup>45</sup> Los Estados Unidos están totalmente en desacuerdo con las CE sobre este asunto. Primero, señalamos la contradicción entre esta afirmación de las CE y su aparente reconocimiento de que el punto de referencia adecuado son "los precios independientes determinados por el mercado". Además, como se señaló en nuestra Primera comunicación escrita y nuestra declaración oral<sup>46</sup>, los Estados Unidos nunca han defendido el uso de un mercado "hipotético no distorsionado". No obstante, para determinar si hay o no beneficio, el punto de comparación deben ser los precios que están determinados por las fuerzas del mercado y no por la contribución financiera del Gobierno. Los Estados Unidos no entienden cómo un precio contenido artificialmente por la contribución financiera del Gobierno puede ser considerado un "precio independiente determinado por el mercado". Sosteniendo que los Estados Unidos deben usar esos precios, se vulnera el sentido del Acuerdo SMC porque, para medir el beneficio, se usan como patrón los precios determinados por el Gobierno, en lugar de los precios determinados por el mercado.

### **Pregunta 17**

**Suponiendo, con fines de argumentación, que la cuantía total del beneficio resultante de la subvención se determinó de conformidad con el Acuerdo, ¿pueden ambas partes aclarar cuál, en su opinión, fue o tendría que haber sido el conjunto de productos reflejado en el numerador y el denominador en el cálculo de la subvención hecho por el Departamento de Comercio?**

### Respuesta

36. Los titulares de tenencias pagan por el volumen de árboles que talan. El beneficio de la subvención equivale a la medida en que lo que pagan está por debajo de la remuneración adecuada por los árboles que cortan. Por lo tanto, la base correcta para calcular el beneficio total es multiplicar el volumen total de la madera de la Corona extraída que ingresa a los aserraderos<sup>47</sup> por la diferencia

---

<sup>43</sup> *Ibid.*, párrafo 32 (sin cursivas en el original).

<sup>44</sup> Véanse la Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 64 a 76, y la Primera declaración inicial de los Estados Unidos, párrafos 23 a 26.

<sup>45</sup> Véase la comunicación de las CE en calidad de tercero, párrafo 32.

<sup>46</sup> Véanse la Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 72, y la Primera declaración inicial de los Estados Unidos, párrafo 14.

<sup>47</sup> La madera de la Corona talada por los reelaboradores en sus propias tenencias también debe incluirse en el numerador. Sin embargo, como lo explicaron los Estados Unidos en su Primera comunicación escrita y en la primera reunión del Grupo Especial, los Estados Unidos no tenían estos datos, que habrían aumentado el beneficio total calculado. Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 104, nota 134.

entre el precio de referencia del mercado de los derechos de tala y el precio que el Gobierno cobra por esos derechos. Por ejemplo, si el aserradero pagó 2 dólares por  $m^3$  por 500.000  $m^3$  de madera talada y el punto de referencia del mercado es 4 dólares por  $m^3$ , el beneficio total del aserradero es 1 millón de dólares ( $4 - 2 = 2 \times 500.000$ ).

37. El denominador del cálculo de la subvención debe ser el valor de venta de todos los productos obtenidos mediante la elaboración de la madera.<sup>48</sup> Esto incluye los productos de madera blanda aserrada y reelaborada y los subproductos que resultan del procesamiento de la madera.

38. En la primera reunión sustantiva del Grupo Especial, el Canadá afirmó que algunos otros productos, como los postes y durmientes, también deberían haber sido incluidos en el denominador. Los Estados Unidos habrían incluido esos productos en el denominador si el Canadá hubiese proporcionado los datos a partir de los cuales se hubiera podido calcular el valor de esas ventas. Sin embargo, el Canadá no los presentó. En cambio, el Canadá argumentó que una categoría de productos denominados "residuales" debería haber sido incluida en el denominador. La información de la División de Estadística del Canadá proporcionada por el Canadá consistía únicamente en un número que representaba los envíos totales que caían en la categoría de productos residuales y una lista de los productos que contenía esa categoría.<sup>49</sup> La lista incluía productos como tableros de partículas y trozas de picea que no eran resultado de la elaboración de la madera en bruto.<sup>50</sup> El Canadá no presentó ninguna información sobre el desglose de la categoría de productos residuales.<sup>51</sup> Por consiguiente, los Estados Unidos no pudieron determinar cuál era el porcentaje del total de la categoría de productos residuales que correspondía a cada uno de los productos de la lista. Como el Canadá no proporcionó información suficiente sobre la composición de la categoría de productos residuales, los Estados Unidos no pudieron incluirla en el denominador.<sup>52</sup>

#### Pregunta 19

**Según el Canadá, el Departamento de Comercio usó "datos manifiestamente incorrectos" (párrafo 132 de la declaración oral del Canadá) cuando eligió un factor de conversión que produjo una inflación de la subvención, lo cual equivale a un error jurídico. ¿Piensa el Canadá que fue manifiestamente incorrecto que el Departamento de Comercio no aceptara el factor de conversión sugerido por Minnesota en su Examen de precios de derechos de tala públicos e índice de precios (Canadá - Prueba documental 113), cuando en este documento de Minnesota se dice claramente que "el lector debe proceder con prudencia cuando compara los precios que figuran en este informe con los precios efectivamente cobrados o esperados en una venta determinada de madera. Los precios de venta de las distintas operaciones se apartan significativamente de los promedios indicados en este informe, porque**

---

<sup>48</sup> El proceso de producción de madera incluye la madera blanda reelaborada. Los reelaboradores realizan operaciones menores como cortes a medidas especiales o juntas. A diferencia de esto, hay productos como las tablas de partículas que requieren procesos adicionales importantes de elaboración. Por ejemplo, las tablas de partículas no sólo necesitan la compresión de los trozos de madera, sino también un tratamiento químico que actúe como adhesivo. Los productos que se derivan de esos procesos de elaboración adicionales no deben figurar en el denominador.

<sup>49</sup> Véase el memorando de Eric Greynolds a Melissa Skinner, *Countervailing Duty Investigation of Softwood Lumber Products from Canada: Verification of the Questionnaire Responses Submitted by the Government of Quebec* (15 de febrero de 2002) 8, 10, Prueba documental 13 (EE.UU. - Prueba documental 71).

<sup>50</sup> *Ibid.*, Prueba documental 13 (EE.UU. - Prueba documental 71).

<sup>51</sup> Véase *Issues and Decision Memorandum*, 22 (Canadá - Prueba documental 1).

<sup>52</sup> *Ibid.*, 22-23 (Canadá - Prueba documental 1).

**las condiciones económicas y físicas también varían" (Canadá - Prueba documental 113, página IV-A)?**

Respuesta

39. Si bien el Canadá afirmó en el párrafo 132 de su declaración oral que los Estados Unidos utilizaron "datos manifiestamente incorrectos" para elegir los factores de conversión, el Canadá no incluyó en el expediente ninguna prueba que demostrara que los factores de conversión utilizados por los Estados Unidos eran inexactos. Antes bien, cuando respondió a la pregunta del Grupo Especial, el Canadá simplemente se refirió a otras fuentes posibles de factores de conversión: 1) el examen corregido de precios de derechos de tala públicos de Minnesota del año 2000 (Examen de precios de derechos de tala de Minnesota)<sup>53</sup>; y 2) un Análisis de factores comparativos entre los bosques públicos de Quebec y los bosques privados de Maine.<sup>54</sup>

40. Además, el Canadá afirma que los Estados Unidos hicieron caso omiso del factor de conversión usado en el Examen de precios de derechos de tala de Minnesota, pero su razonamiento se basa en una lectura incorrecta de este documento. El Canadá sostiene que en el Examen de precios de derechos de tala de Minnesota se aplicó un factor de conversión de 6,25. Sin embargo, la primera página del documento indica que el factor de conversión de 6,25 sólo era aplicable a los datos del cuadro 2 que contenía información sobre volúmenes y precios medios calculada para la pasta de madera y maderos redondos. Los Estados Unidos emplearon los datos del cuadro 1 para calcular algunos precios de referencia porque ese cuadro contenía datos sobre madera de aserradero. A diferencia de los datos sobre la pasta y maderos redondos del cuadro 2, los de la madera de aserradero del cuadro 1 no incluían ningún factor de conversión.

**Pregunta 20**

**¿Pueden las dos partes aclarar cuál es a su juicio la función del Grupo Especial en relación con las alegaciones sobre el cálculo, a la luz de la norma de examen del Grupo?**

Respuesta

41. La norma de examen del Grupo Especial está establecida en el artículo 11 del ESD:

[C]ada grupo especial deberá hacer una evaluación objetiva del asunto que se le haya sometido, que incluya una evaluación objetiva de los hechos, de la aplicabilidad de los acuerdos abarcados pertinentes y de la conformidad con éstos y formular otras conclusiones que ayuden al OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en los acuerdos abarcados.

42. Para hacer una evaluación objetiva del asunto que se le ha sometido, este Grupo Especial debe ocuparse solamente de las disposiciones de los acuerdos abarcados invocadas por el Canadá en su solicitud de establecimiento de un grupo especial.<sup>55</sup> El Canadá ha alegado que el artículo 10, los

---

<sup>53</sup> *Minnesota 2000 Corrected Public Stumpage Price Review and Price Index*, Estado de Minnesota, Departamento de Recursos Naturales, División de Silvicultura (Canadá - Prueba documental 113).

<sup>54</sup> Del Degan, Masse & Associates Inc., *Quebec/Maine Analysis of Comparative Factors Between the Public Forests of Quebec and the Private Forests of Maine* (diciembre de 2001), 8-10 (Canadá - Prueba documental 114).

<sup>55</sup> Véanse el párrafo 2 del artículo 7 del *Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias* (ESD); el informe del Órgano de Apelación, *Brasil - Medidas que afectan al coco desecado*, WT/DS22/AB/R, adoptado el 20 de marzo de 1997, página 24; y el informe del Grupo Especial, *Egipto - Medidas antidumping definitivas aplicadas a las barras de refuerzo de acero procedentes de Turquía*, WT/DS211/R, adoptado el 1º de octubre de 2002, párrafo 7.141.

párrafos 1 y 4 del artículo 19 y el párrafo 1 del artículo 32 de Acuerdo SMC y el párrafo 3 del artículo VI del GATT de 1994 en lo fundamental imponen obligaciones a los Miembros con respecto al cálculo de la tasa de la subvención. Por lo tanto, según la norma de examen del Grupo Especial, éste debe, entre otras cosas, determinar la "aplicabilidad" de las disposiciones citadas a la evaluación de las metodologías de cálculo usadas por los Estados Unidos.

43. No obstante, como señalaron los Estados Unidos en su declaración final, el Canadá no citó ninguna parte del texto del artículo 10, de los párrafos 1 y 4 del artículo 19 o del párrafo 1 del artículo 32 del Acuerdo SMC, ni del párrafo 3 del artículo VI del GATT de 1994, que establezca alguna obligación que tenga relación con las alegaciones del Canadá relativas al cálculo.<sup>56</sup>

44. Por lo tanto, dado que ninguna de las disposiciones citadas por el Canadá contiene ninguna obligación referente a la metodología de cálculo de la tasa de la subvención *ad valorem*, el Grupo Especial debe concluir que el Canadá no ha podido demostrar *prima facie* que los Estados Unidos hayan actuado en forma incompatible con el Acuerdo SMC o con el GATT de 1994 y que no hay incompatibilidad entre el cálculo de la subvención *ad valorem* y las obligaciones de los Estados Unidos en virtud del Acuerdo SMC.

### **Pregunta 21**

**¿Pueden explicar los Estados Unidos cómo, a su juicio, el Departamento de Comercio cumplió las obligaciones que le impone el párrafo 8 del artículo 12 del Acuerdo SMC respecto a la sustitución de Montana por Minnesota como Estado estadounidense de referencia? ¿Cuál es, según los Estados Unidos, la diferencia que hay entre las obligaciones y prescripciones de los párrafos 1 y 3 del artículo 12 por una parte y, por la otra, el párrafo 8 del artículo 12?**

### **Respuesta**

45. El párrafo 1 del artículo 12 del Acuerdo SMC dispone lo siguiente:

Se dará a los Miembros interesados y a todas las partes interesadas en una investigación en materia de derechos compensatorios aviso de la información que exijan las autoridades y amplia oportunidad para presentar por escrito todas las pruebas que consideren pertinentes por lo que se refiere a la investigación de que se trate.

El carácter de la obligación que contiene el párrafo 1 del artículo 12 se aclara también en sus apartados 1.1, 1.2 y 1.3, que se refieren a los cuestionarios, la transmisión de información no confidencial y la solicitud de una investigación. El Canadá no niega que se le había comunicado qué información necesitaba el Departamento de Comercio y que dispuso de un plazo amplio para presentar información al Departamento.

46. El párrafo 3 del artículo 12 del Acuerdo SMC establece lo siguiente:

Las autoridades, siempre que sea factible, darán a su debido tiempo a todos los Miembros interesados y partes interesadas la oportunidad de examinar toda la información pertinente para la presentación de sus argumentos que no sea confidencial conforme a los términos del párrafo 4, y que dichas autoridades utilicen en la investigación en materia de derechos compensatorios, y de preparar su alegato sobre la base de esa información.

---

<sup>56</sup> Declaración final de los Estados Unidos en la primera reunión del Grupo Especial, párrafos 7 y 8.

El Reglamento del Departamento de Comercio dispone que toda información presentada por una de las partes interesadas debe ser transmitida a todas las demás. Toda la información que no es privada está a disposición del público.<sup>57</sup> La información comercial confidencial no puede ser difundida pero, en virtud del párrafo 4.1 del artículo 12 del Acuerdo SMC, la parte que facilite información comercial confidencial también debe suministrar un resumen no confidencial. Además, la información que consiguieron los funcionarios del Departamento de Comercio por su propia cuenta se incluyó en el expediente y se puso a disposición de todas las partes interesadas durante el horario de trabajo normal. Las partes se valieron de la oportunidad de preparar presentaciones basadas en la información puesta a su disposición y el expediente de la investigación contenía más de 1.500 documentos.

47. El párrafo 8 del artículo 12 del Acuerdo SMC dice lo siguiente:

Antes de formular una determinación definitiva, las autoridades informarán a todos los Miembros interesados y partes interesadas de los hechos esenciales *considerados* que sirvan de base para la decisión de aplicar o no medidas definitivas. Esa información deberá facilitarse a las partes con tiempo suficiente para que puedan defender sus intereses. (sin cursivas en el original)

La referencia a hechos "considerados" no puede ser equiparada a los hechos que en definitiva se decidió que constituían la base correcta de la determinación. Esa interpretación haría superfluas las obligaciones del párrafo 5 del artículo 22 del Acuerdo SMC.

48. En otras palabras, la posición del Canadá, expuesta en el párrafo 143 de su Primera declaración oral, en el sentido de que los Estados Unidos, antes de hacer la Determinación definitiva, debían comunicar a Alberta y Saskatchewan cuál era el punto de referencia que finalmente eligieron, no puede conciliarse con el párrafo 5 del artículo 22 del Acuerdo SMC. Dicho párrafo establece que en la determinación definitiva en una investigación debe figurar "toda la información pertinente sobre las cuestiones de hecho y de derecho y las razones que hayan llevado a la imposición de medidas definitivas". Si, cuando hacen las determinaciones definitivas, a los Miembros les estuviera prohibido elegir unos y no otros de los diferentes hechos que figuran en el expediente a menos que previamente hubiesen dado a conocer su propósito de basarse en esos hechos, entonces no tendría sentido estipular que los avisos de las determinaciones definitivas han de ser tan detallados. Según la interpretación del Canadá, todos los "hechos esenciales" de los que realmente se depende habrían sido señalados a las partes antes de la determinación definitiva, lo que haría innecesarias las obligaciones previstas en el párrafo 5 del artículo 22 del Acuerdo SMC.

49. Los "hechos esenciales *considerados*" están constituidos por fuentes de información divergentes que pueden servir de base para la determinación definitiva y no necesariamente por un conjunto único de hechos del que dependerá esa determinación. En realidad, los intereses de las partes pueden ser diferentes, por lo cual cada una de ellas va a considerar que distintos hechos son igualmente esenciales para la determinación que haga la autoridad investigadora. Por consiguiente, para defender sus intereses, las partes interesadas necesitan tener acceso a las diversas fuentes de información usadas y no sólo a la información que una de ellas considere esencial.

50. Además, los Estados Unidos sostienen que cuando la autoridad investigadora hace una determinación preliminar detallada, el acceso al expediente administrativo, los informes detallados de verificación en los que se identifican los asuntos tratados durante la verificación y cualquier discrepancia que se haya encontrado y el intercambio de escritos y de réplicas en que las partes tratan cuestiones tanto de hecho como de derecho y proponen formas de abordar esos asuntos, son todos

---

<sup>57</sup> Véase 19 C.F.R. 351.303(f)(1) (EE.UU. - Prueba documental 45).

procesos que aseguran razonablemente que las partes conozcan todos los hechos esenciales considerados, de conformidad con el párrafo 8 del artículo 12 del Acuerdo SMC.<sup>58</sup>

## Pregunta 22

**¿Consideran los Estados Unidos que la tasa de la subvención existente varía según cuál sea el Estado de los Estados Unidos escogido como base de comparación? En caso afirmativo, ¿no significaría esto que el Estado que efectivamente se use como base de la comparación es esencial para determinar la tasa de la subvención? ¿Consideran los Estados Unidos que se informó a las partes interesadas que se había elegido a Minnesota como Estado de referencia antes de que se hiciera pública la determinación definitiva?**

### Respuesta

51. En relación con la primera parte de la pregunta del Grupo Especial, es obvio que el monto del beneficio existente variará según cuál sea el precio de referencia que se elija para comparar el precio gubernamental. A este respecto, los Estados Unidos no cuestionan que, cuando se dispone de múltiples puntos de referencia posibles, la selección de uno es muy importante para el cálculo de la subvención. Sin embargo, como se señala en la respuesta a la pregunta 21, esto no significa que los Estados Unidos estuvieran obligados a anunciar cuál era el punto de referencia que finalmente habían escogido antes de hacer pública su determinación definitiva.

52. En este caso, los Estados Unidos anunciaron en la *Determinación preliminar* su decisión provisional de utilizar Estados fronterizos del norte de los Estados Unidos como base para calcular los puntos de referencia para cada provincia.<sup>59</sup> Los Estados Unidos también dieron a conocer los criterios que tomaban en cuenta para seleccionar las fuentes de los puntos de referencia, con inclusión de las mezclas de especies, el clima y la topografía. Además, el expediente contenía información acerca de un número limitado de puntos de referencia posibles para todas las provincias del Canadá consideradas: Washington, Idaho, Montana, Dakota del Norte, Minnesota, Michigan, Nueva York, Vermont, Nueva Hampshire, Maine y Alaska. Por lo tanto, habida cuenta de las pruebas contenidas en el expediente y de los criterios anunciados en la *Determinación preliminar*, todas las partes estaban al tanto de que se estaba tomando en consideración un grupo limitado de fuentes posibles de puntos de referencia como base para calcular el beneficio.

53. Minnesota es un Estado fronterizo del norte de los Estados Unidos y el expediente contenía toda la información necesaria para utilizar a Minnesota como base para un punto de referencia antes de que las partes presentaran sus escritos.<sup>60</sup> Tanto el Canadá como Alberta y Saskatchewan tomaron parte activa en la investigación y recibieron copias de toda la información sobre Minnesota. Estos hechos, añadidos al reconocimiento de que los Estados Unidos habían indicado que estaban

---

<sup>58</sup> Véase el informe del Grupo Especial *Argentina - Medidas antidumping definitivas aplicadas a las importaciones de baldosas de cerámica para el suelo procedentes de Italia*, WT/DS189/R, adoptado el 5 de noviembre de 2001, párrafo 6.125 (donde se aclara la obligación establecida en el párrafo 9 del artículo 6 del *Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994*, que es la disposición equivalente al párrafo 8 del artículo 12 del Acuerdo SMC).

<sup>59</sup> Véase *Notice of Preliminary Affirmative Countervailing Duty Determination, Preliminary Affirmative Critical Circumstances Determination, and Alignment of Final Countervailing Duty Determination with Final Antidumping Duty Determination: Certain Softwood Lumber Products from Canada*, 66 Federal Register 43186, 43197 (17 de agosto de 2001) (Canadá - Prueba documental 20) (*Preliminary Determination*).

<sup>60</sup> Véase *Memorandum from the Team to File, Calculations for the Preliminary Affirmative Countervailing Duty Determinations: Stumpage Programs in the Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada* (9 de agosto de 2001) (*Preliminary Determination Calculations Memorandum*) (EE.UU. - Prueba documental 50).

considerando un grupo limitado de mercados de referencia posibles entre los que se contaba Minnesota, no dejan dudas de que los Estados Unidos cumplieron el párrafo 8 del artículo 12 dado que informaron al Canadá de que el uso de los precios de derechos de tala de Minnesota era uno de los "hechos esenciales considerados".<sup>61</sup>

#### **Pregunta 25**

**¿Qué pueden decir las dos partes sobre las opiniones de las CE relativas al párrafo 8 del artículo 12 que figuran en los párrafos 23 y 24 de la declaración oral de las CE?**

#### Respuesta

54. Los Estados Unidos no están de acuerdo en que el uso en la versión inglesa del plural en la palabra "*presentations*" ["alegatos"] significa necesariamente que las partes interesadas deben tener la oportunidad de hacer una contrarréplica formal. Más bien, las CE han interpretado la palabra "*presentations*" fuera del contexto en que aparece en el párrafo 3 del artículo 12 del Acuerdo SMC. Ese párrafo completo dice lo siguiente:

Las autoridades, siempre que sea factible, darán a su debido tiempo *a todos los Miembros interesados y partes interesadas* la oportunidad de examinar toda la información pertinente para la presentación de *sus argumentos* que no sea confidencial conforme a los términos del párrafo 4, y que dichas autoridades utilicen en la investigación en materia de derechos compensatorios, y de preparar su *alegato* sobre la base de esa información.<sup>62</sup>

En su contexto, el párrafo 3 del artículo 12 se refiere a múltiples partes que presentan "sus argumentos". La utilización en inglés del plural "*presentations*" acompaña a los plurales "*interested Members and interested parties*" ["Miembros interesados y partes interesadas"] y "*their cases*" ["sus argumentos"] y sólo indica que cada parte en la investigación tiene la posibilidad de hacer su propio alegato. El texto del párrafo no obliga a los Miembros a dar a cada parte la oportunidad de hacer más de un alegato, como aducen las CE.

55. Además, en relación con el párrafo 24 de la declaración oral de las CE y tal como los Estados Unidos lo señalaron en su respuesta a la pregunta 21, los Estados Unidos ponen el expediente administrativo a disposición de todas las partes interesadas durante toda la investigación. De hecho, las disposiciones de los Estados Unidos exigen que la parte que presenta un documento para ser incorporado al expediente lo entregue a todas las demás partes interesadas en el momento de la presentación, con sujeción a la protección de la información confidencial.

#### **Pregunta 26**

**¿Pueden las partes dar una indicación general de las fechas de las comunicaciones referentes al informe del CPFM y explicar la naturaleza de esas comunicaciones en cada caso? ¿Pueden los Estados Unidos explicar por qué razones esa carta del CPFM no se incluyó en el expediente cuando fue recibida por la administración e indicar en qué parte del expediente aparecen esas razones? Sírvanse proporcionar una copia de las disposiciones del Departamento**

---

<sup>61</sup> Durante la primera reunión sustantiva del Grupo Especial, el Canadá declaró que nada impediría que los Estados Unidos cambiaran el punto de partida de los cálculos de referencia de Montana o Minnesota al Reino Unido o Rusia. A diferencia de los datos necesarios sobre Minnesota, el expediente del Departamento de Comercio no incluía ninguna información sobre el Reino Unido o Rusia. Resulta claro, por consiguiente, que el Reino Unido y Rusia no estaban siendo considerados como bases posibles para los cálculos del punto de referencia. Por lo tanto, el ejemplo del Canadá no es pertinente.

<sup>62</sup> Sin cursivas en el original.

**de Comercio que rigen la presentación y entrega de documentos en investigaciones sobre derechos compensatorios.**

Respuesta

56. El Canadá sostiene que se le denegó la oportunidad de rebatir información contenida en dos informes presentados por los solicitantes el 4 de marzo de 2002, en respuesta a la carta del Consejo de Productos Forestales de Maine (CPFM). La carta del 4 de marzo de 2002<sup>63</sup> contenía comentarios sobre la carta del CPFM y cuadros con información que Quebec mismo había presentado el 4 de enero de 2002. Específicamente, un informe elaborado por la James W. Sewall Company (informe Sewall) adjunto a la carta del 4 de marzo de 2002 contiene cuadros con información procedente del Informe de precios de derechos de tala del año 2000 y del Informe de elaboradores de madera del año 2000 del Servicio Forestal de Maine.<sup>64</sup> Quebec presentó esos Informes como documentos adjuntos a su comunicación del 4 de enero de 2002.<sup>65</sup> Por consiguiente, buena parte de los materiales a los que el Canadá opone objeciones son comentarios acerca de información fáctica que Quebec había incluido en el expediente.<sup>66</sup>

57. A continuación aparece la cronología de los acontecimientos relativos a la carta del 4 de marzo de 2002.

58. El 30 de octubre de 2001, el Subsecretario Adjunto Bernard Carreau y otros funcionarios del Departamento de Comercio se reunieron con representantes del CPFM. Durante esa reunión, el CPFM entregó a los funcionarios un estudio sobre propietarios de tierras privadas estadounidenses y propietarios de aserraderos de la frontera de Quebec. El 31 de octubre de 2002, el Departamento de Comercio incluyó en el expediente administrativo un memorando donde se indicaba que se había llevado a cabo esa reunión y que contenía una copia del estudio que el CPFM había entregado al Departamento de Comercio.<sup>67</sup>

59. En el transcurso de esa reunión, el CPFM declaró que el Departamento de Comercio no debería haber usado solamente trozas de sierra para calcular el promedio ponderado de los precios de

---

<sup>63</sup> Carta de John J. Ragosta al Secretario de Comercio (4 de marzo de 2002) (Canadá - Prueba documental 112) (Carta del 4 de marzo de 2002).

<sup>64</sup> Véase James W. Sewall Company, *Review of Letter from Jonathan Ford to Department of Commerce*; anexo a la carta del 4 de marzo de 2002 (Canadá - Prueba documental 112).

<sup>65</sup> Véase la carta de Arent Fox al Secretario de Comercio (4 de enero de 2002), documento adjunto 1 - *Quebec/Maine Analysis of Comparative Factors Between the Public Forests of Quebec and the Private Forests of Maine* (Análisis Quebec/Maine), apéndice 7 del Análisis Quebec/Maine - Servicio Forestal de Maine, Informes sobre derechos de tala del año 2000 y apéndice 8 del Análisis Quebec/Maine - Servicio Forestal de Maine, Informe de elaboradores de madera del año 2000 (EE.UU. - Prueba documental 73).

<sup>66</sup> La Prueba documental 1 del informe Sewall efectivamente incluye precios de derechos de tala de madera para postes de especies específicas que no se habían incluido previamente en el expediente. James W. Sewall Company, *Review of Letter from Jonathan Ford to the Department of Commerce*, documento adjunto a la carta del 4 de marzo de 2002 (Canadá - Prueba documental 112). Quebec había añadido al expediente precios globales de derechos de tala de madera para postes por condados en Maine mediante el apéndice 7 de su comunicación del 4 de enero de 2002. Véase Análisis Quebec/Maine (EE.UU. - Prueba documental 73).

<sup>67</sup> Memorando de Melissa G. Skinner, Re: *Ex Parte Meeting with the Maine Forest Products Council Concerning the Countervailing Duty Investigation on Softwood Lumber from Canada* (31 de octubre de 2001) (EE.UU. - Prueba documental 72).

los derechos de tala de Maine. Según el CPFM, el Sr. Carreau "invitó" al CPFM a proporcionar más información al Departamento de Comercio sobre los precios de la madera en pie en Maine.<sup>68</sup>

60. El 20 de diciembre de 2001, el CPFM envió una carta al Sr. Carreau<sup>69</sup>, en la que indicó que en Maine se utilizaba madera para postes para producir madera aserrada. Esta carta incluía cuadros basados en información procedente de un estudio llevado a cabo por el Servicio Forestal de Maine que contenía precios de madera para postes en Maine.<sup>70</sup> El CPFM no presentó esa carta de conformidad con las reglamentaciones del Departamento de Comercio.

61. El artículo 351.303(b) del Reglamento<sup>71</sup> determina que todos los documentos sean presentados al "Secretario de Comercio, a la atención de: Administración de Importaciones, Unidad Central de Archivos". La Oficina de Protección Administrativa da curso a las comunicaciones en que se identifica correctamente al destinatario. Esa oficina controla el acceso a la información comercial confidencial, garantiza que todos los documentos tengan un certificado de entrega y distribuye los documentos a los funcionarios competentes del Departamento de Comercio. Los funcionarios del Departamento de Comercio, como el Sr. Carreau, normalmente reciben las comunicaciones a través de este proceso.

62. El artículo 351.303(f)(1)(i) del Reglamento del Departamento de Comercio prevé también que "una persona que presenta un documento al Departamento debe hacer llegar una copia del mismo a todas las demás personas de la lista de destinatarios en forma personal o por correo de primera clase". El artículo 351.303(f)(2) establece que todos los documentos sean acompañados por un certificado que dé fe de que han sido entregados.<sup>72</sup>

63. Como el Departamento de Comercio aplica estas disposiciones para asegurar que la información se incorpore al expediente y se entregue a las partes interesadas, no se advirtió inmediatamente que la carta del CPFM no había sido incluida oficialmente en el expediente. El 8 de febrero de 2002, Quebec presentó una carta al Departamento de Comercio en la que informaba que la

---

<sup>68</sup> Carta del CPFM a Bernard Carreau (20 de diciembre de 2001) (Canadá - Prueba documental 100). A menudo en esas reuniones informales *ex parte*, las partes pueden intentar presentar información oral a los funcionarios del Departamento de Comercio sobre el caso. Cuando así sucede, los funcionarios del Departamento de Comercio por lo común piden que la parte presente cualquier información pertinente de manera formal por escrito.

<sup>69</sup> Según los reglamentos del Departamento de Comercio, las partes que presentan documentos al Departamento deben dirigirlos al Secretario de Comercio. Véase 19 C.F.R. 351.303(b) (EE.UU. - Prueba documental 45).

<sup>70</sup> Carta del CPFM a Bernard Carreau (20 de diciembre de 2001) (Canadá - Prueba documental 100).

<sup>71</sup> Los Estados Unidos presentaron al Grupo Especial una copia de este Reglamento como Prueba documental 45 de los Estados Unidos.

<sup>72</sup> El Reglamento del Departamento de Comercio establece también que en cada documento presentado se debe indicar en el ángulo superior derecho de la primera página: 1) el número del caso; 2) si el documento tiene que ver con una investigación o con alguna otra actuación administrativa; 3) la oficina del Departamento de Comercio encargada de la actuación; y 4) si el documento contiene información comercial confidencial. 19 C.F.R. 351.303(d)(2) (EE.UU. - Prueba documental 45). Esta información debe ser escrita a mano por un funcionario del Departamento de Comercio en el documento cuando éste se incluye oficialmente en el expediente.

carta del CPFM no había sido incorporada al expediente.<sup>73</sup> El Departamento de Comercio actuó de inmediato para corregir esta situación.

64. El 20 de febrero de 2002, el Departamento de Comercio entregó una copia de la carta del CPFM a todas las partes interesadas y pidió que se hicieran observaciones y se diera información con el fin de rebatir, aclarar o corregir información. Las partes interesadas tenían la posibilidad de hacer observaciones sobre la carta del CPFM en sus escritos de réplica, que se debían presentar al Departamento de Comercio a más tardar el 1º de marzo de 2002. El Departamento de Comercio indicó que aceptaría escritos de réplica e información sobre la carta del CPFM hasta el 4 de marzo de 2002.

65. El 1º de marzo de 2002, Quebec presentó su escrito de réplica en el que se hacían observaciones sobre la información contenida en la carta del CPFM.<sup>74</sup> El 4 de marzo de 2002, los demandantes presentaron observaciones sobre la carta del CPFM e información de réplica, incluido el informe Sewall.<sup>75</sup>

66. Esta cronología demuestra que todas las partes tuvieron oportunidad de hacer observaciones sobre la información incluida en la carta del CPFM, de aclararla o rebatirla. El hecho de que no se haya dado a las partes una oportunidad para contrarreplicar no se ajusta al Acuerdo SMC.

---

<sup>73</sup> Carta de Arent Fox al Departamento de Comercio de los Estados Unidos en que se pidió que el Departamento incorporara al expediente información recibida de propietarios de tierras de Maine (8 de febrero de 2002) (Canadá - Prueba documental 101).

<sup>74</sup> Escrito de réplica del gobierno de Quebec (EE.UU. - Prueba documental 51). Ésta no fue la única oportunidad que tuvo Quebec de considerar si la madera para postes se debía o no incluir en los precios de los derechos de tala de Maine. Por el contrario, el 4 de enero de 2002 Quebec presentó un informe de Del Degen, Masse Associates Inc. fechado en diciembre de 2001 en el que se sostenía que la madera para postes, la pasta de madera y las trozas de sierra de Maine se debían tener en cuenta. Véase Análisis Quebec/Maine (EE.UU. - Prueba documental 73).

<sup>75</sup> Véase James W. Sewall Company, *Review of Letter from Jonathan Ford to Department of Commerce*, adjunto a la carta del 4 de marzo de 2002 (Canadá - Prueba documental 112).