

ANEXO A

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

	Contenido	Página
Anexo A-1	Respuestas del Canadá a las preguntas formuladas en el contexto de la primera reunión sustantiva del Grupo Especial	A-2
Anexo A-2	Respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas en el contexto de la primera reunión sustantiva del Grupo Especial	A-100
Anexo A-3	Respuestas de las Comunidades Europeas a las preguntas formuladas en el contexto de la primera reunión sustantiva del Grupo Especial	A-143
Anexo A-4	Respuestas del Japón a las preguntas formuladas en el contexto de la primera reunión sustantiva del Grupo Especial	A-147

ANEXO A-1

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

(30 de junio de 2003)

CUESTIONES GENERALES

Al Canadá:

1. Rogamos al Canadá que exponga en forma resumida los argumentos jurídicos que formula en apoyo de cada una de sus alegaciones, enunciando las disposiciones correspondientes del *Acuerdo Antidumping* y el GATT de 1994 y aclarando brevemente, a la luz de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, la forma en que los elementos de hecho citados suponen una violación del texto concreto de las disposiciones que se citan como supuestamente infringidas.

1. El Canadá alega que Comercio incurrió en varios errores fundamentales que hacen incompatible la imposición de derechos antidumping con las obligaciones de los Estados Unidos en virtud del GATT de 1994 y del *Acuerdo Antidumping*. A continuación se exponen las alegaciones concretas del Canadá.

i) Iniciación de la investigación: El Canadá alega que los Estados Unidos actuaron de forma incompatible con los párrafos 2 y 3 del artículo 5.

El párrafo 2 del artículo 5 establece que "la solicitud *contendrá* la información que *razonablemente tenga a su alcance* el solicitante" sobre diversos puntos, con inclusión de los "datos sobre los precios a los que se vende el producto de que se trate cuando se destina al consumo en los mercados internos del país [...] de origen o de exportación [...] así como sobre los precios de exportación". (Sin cursivas en el original.) El párrafo 2 del artículo 5 exige que en la solicitud se facilite la información sobre los precios en el mercado interno o sobre los precios de exportación que "razonablemente tenga a su alcance" el solicitante. La autoridad investigadora está obligada a examinar si la solicitud se ajusta a los requisitos del párrafo 2 del artículo 5. Si el solicitante no facilita información que razonablemente tenga a su alcance, la autoridad investigadora debe rechazar la solicitud presentada. Del sentido corriente del párrafo 2 del artículo 5, considerado conjuntamente con su objeto y fin, se desprende claramente que la autoridad investigadora está obligada a cerciorarse de que se han cumplido los requisitos de dicho párrafo.

Los hechos ponen de manifiesto que el solicitante tenía a su alcance información sobre transacciones reales que, por lo tanto, debía haber facilitado. Esa información no figuraba en la solicitud. Dada la magnitud del comercio de madera blanda entre el Canadá y los Estados Unidos, incluidas las compras habituales de madera blanda del Canadá por miembros de la entidad peticionaria, una autoridad investigadora objetiva habría advertido que en este caso el peticionario tenía razonablemente a su alcance información que no había sido facilitada. En las circunstancias del presente caso, el comportamiento de Comercio, al no rechazar la solicitud, fue incompatible con el párrafo 2 del artículo 5.

El párrafo 3 del artículo 5 dispone que "las autoridades *examinarán* la exactitud y pertinencia de las pruebas presentadas con la solicitud *para determinar* si existen pruebas suficientes que justifiquen la iniciación de una investigación". (Sin cursivas en el original.) El texto del párrafo 3 del artículo 5 pone claramente de manifiesto que la autoridad investigadora debe examinar además la

información contenida en la solicitud para determinar su exactitud y pertinencia y, por ende, la suficiencia de las pruebas. Los hechos del presente caso hacen patente que una autoridad investigadora objetiva que procediera a un examen de las pruebas se habría dado cuenta de que la información contenida en la solicitud -en la que no había datos sobre transacciones reales o sobre los costos en el Canadá y que se basaba en información sobre costos globales de entidades sustitutivas no representativas- no era pertinente ni exacta y, por tanto, no era suficiente para iniciar la investigación. En consecuencia, la iniciación de la investigación por Comercio fue incompatible con el párrafo 3 del artículo 5.

ii) Terminación de la investigación: El párrafo 8 del artículo 5 establece que "[la autoridad competente] [...] pondrá fin a la investigación sin demora en cuanto se haya cerciorado de que no existen pruebas suficientes del dumping o del daño que justifiquen la continuación del procedimiento relativo al caso". El sentido corriente de ese párrafo es inequívoco. Impone a la autoridad investigadora una obligación permanente de reevaluar las pruebas del dumping. En virtud del párrafo 8 del artículo 5, Comercio estaba obligado a tener en cuenta la información concerniente a la relación entre Weldwood e International Paper y los datos sobre costos y precios reales de Weldwood para determinar si existían pruebas suficientes del dumping que justificaran la continuación del procedimiento relativo al caso. El hecho de no tener en cuenta la información indicada impidió a Comercio cumplir su obligación. En consecuencia, los Estados Unidos actuaron de forma incompatible con el párrafo 8 del artículo 5.

iii) "Producto similar" y "producto considerado": El Canadá alega que Comercio determinó erróneamente que había un único "producto similar". Esta alegación se basa en el párrafo 6 del artículo 2, y en particular en el sentido corriente de las palabras "características muy parecidas". El Canadá sostiene que el grupo de productos comprendidos en el "producto similar" conforme a la definición de Comercio no tenía "características muy parecidas" a las del grupo de productos comprendidos en el "producto considerado". Los hechos que operaban en poder de Comercio ponían de manifiesto que las piezas de bastidor de cajas de colchones, las piezas de madera con entalladuras múltiples, la madera de pino de Quebec y la madera de cedro rojo del Pacífico no tenían características muy parecidas a las del producto considerado y, por tanto, debían haber sido objeto de un tratamiento separado. El incumplimiento por la autoridad investigadora de la obligación establecida en el párrafo 6 del artículo 2 ha dado lugar también al incumplimiento de otras obligaciones sustantivas establecidas en el *Acuerdo Antidumping*, por ejemplo en los párrafos 1, 2 y 4 del artículo 5.

iv) Diferencias en las dimensiones: El párrafo 4 del artículo 2 obliga a la autoridad investigadora a tener "debidamente en cuenta" las diferencias que influyan en la "comparabilidad de los precios". Comercio incurrió en error al no tener debidamente en cuenta en los valores normales, al comparar productos no idénticos, las diferencias en las características físicas de los productos de madera blanda, con el fin de mantener la comparabilidad de los precios y garantizar una comparación equitativa entre el valor normal y el precio de exportación. Las pruebas de que disponía Comercio demostraban que el valor de la madera blanda varía según el tamaño del producto (incluidas las diferencias en grosor, anchura y longitud), como reconoció el propio Comercio. Por consiguiente, no había ninguna justificación para prescindir de esas diferencias y comparar los precios de productos de diferentes tamaños sin realizar un ajuste en función de ellas. Una autoridad investigadora objetiva que evaluara las pruebas no podría haber determinado que las diferencias de tamaño de la madera blanda no influían en la comparabilidad de los precios y que, por consiguiente, no era necesario efectuar ajustes. En consecuencia, los Estados Unidos infringieron el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.

v) "Reducción a cero": La "reducción a cero" por Comercio de los márgenes negativos de dumping es incompatible con el sentido corriente de los términos de los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2, por cuanto en ella no se tiene en cuenta un promedio ponderado de todas las transacciones de exportación comparables al determinar los márgenes de dumping, por lo que no se realiza una

"comparación equitativa". La reducción a cero no tiene en cuenta "todas las transacciones de exportación comparables", como explicó el Órgano de Apelación en *Comunidades Europeas - Derechos antidumping sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India*¹, y da lugar a un margen de dumping que no corresponde a un "promedio" de todas las transacciones de exportación comparables. Además, no da lugar a una "comparación equitativa" conforme a lo requerido por el párrafo 4 del artículo 2. En consecuencia, los Estados Unidos infringieron los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.

v) Cuestiones relativas a empresas específicas: El párrafo 2.1.1 del artículo 2 dispone que la autoridad investigadora calculará normalmente los costos (directos e indirectos) sobre la base de "los registros que lleve el exportador o productor objeto de investigación" cuando tales registros estén en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados y "reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta" del producto considerado. Así pues, los propios términos de esta disposición exigen que los costos que determine la autoridad investigadora reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto objeto de investigación.

El párrafo 2.2 del artículo 2 exige que la autoridad investigadora calcule las cantidades por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general basándose en datos reales "relacionados con" la producción y ventas del producto objeto de investigación. Consideradas conjuntamente, las disposiciones citadas imponen un "criterio de relación", conforme al cual el costo calculado ha de guardar relación con la producción y venta del producto objeto de investigación.² Cada una de las alegaciones que se formulan a continuación implica la existencia de una infracción del párrafo 2.1.1 del artículo 2, del párrafo 2.2 de ese mismo artículo, o de ambos. Además, un cálculo incorrecto de los costos repercute en la determinación de las ventas que pueden utilizarse para establecer el valor normal sin que entre en juego lo previsto en el párrafo 2.1 del artículo 2, así como en el cálculo del valor normal reconstruido al margen de lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 2.

El párrafo 4 del artículo 2 impone a la autoridad investigadora la obligación fundamental de garantizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal. Si el cálculo de los costos da lugar a un valor normal que no es el adecuado, no será posible una comparación equitativa. En ese supuesto habrá habido una infracción del párrafo 4 del artículo 2. Los errores que se describen a continuación dieron lugar a sendas infracciones del párrafo 4 del artículo 2. Con respecto a Slocan, se describe una violación del párrafo 4 del artículo 2 de carácter distinto.

¹ *Comunidades Europeas - Derechos antidumping sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India*, informe del Órgano de Apelación, WT/DS141/AB/R, adoptado el 12 de marzo de 2001, párrafo 55. [En adelante "*CE - Ropa de cama*".]

² *Egipto - Medidas antidumping definitivas aplicadas a las barras de refuerzo de acero procedentes de Turquía*, informe del Grupo Especial, WT/DS211/R, adoptado el 1º de octubre de 2002, párrafo 7.393. [En adelante, "*Egipto - Barras de refuerzo de acero*".]

Abitibi: Comercio imputó los gastos financieros de Abitibi a sus diferentes líneas de productos en proporción al costo de los productos vendidos para cada línea. Como ponen de manifiesto las pruebas fácticas presentadas por Abitibi, Comercio, al elegir esa metodología y aplicarla a esa empresa, infringió lo dispuesto en los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2. En primer lugar, al elegir su metodología de imputación, Comercio no tomó en consideración "todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos [había] sido la adecuada". Comercio aplicó una metodología uniforme de la que no se desvía nunca. En segundo lugar, al no basarse en datos de estados financieros comprobados en lo que respecta a los activos utilizados realmente en cada línea de productos y prescindir de las pruebas de que los gastos financieros se realizaron en relación con los activos, Comercio no basó su cálculo de los gastos financieros "en datos reales relacionados con la producción y ventas del producto similar [...] realizadas por el exportador o el productor objeto de investigación". En tercer lugar, la utilización de la metodología del costo de los productos vendidos no tuvo como resultado una imputación que reflejara razonablemente "los costos asociados a la producción y venta del producto considerado".

Tembec: Comercio calculó los gastos administrativos y de carácter general de Tembec sobre la base de todos los productos producidos por la empresa en todo el mundo, los cuales consistían en su mayor parte en pasta de madera, papel y productos químicos. Esos productos daban lugar a gastos administrativos y de carácter general considerablemente diferentes a los relacionados con la producción y venta de madera blanda en el Canadá. Al proceder de esa forma, Comercio prescindió de los gastos generales y administrativos registrados en los libros del Grupo de Productos Forestales de Tembec, que se relacionaban fundamentalmente con la madera blanda. Así pues, Comercio infringió los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* al calcular para Tembec un costo por concepto de gastos administrativos y de carácter general que no reflejaba "razonablemente" los costos de Tembec "asociados a" la producción de madera e incluía datos que no estaban "relacionados con" la producción y venta de madera blanda.

Weyerhaeuser: Comercio imputó a los gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser Canada una parte de determinados gastos asociados con la solución de reclamaciones legales de Weyerhaeuser US (la empresa matriz de Weyerhaeuser) en relación con las ventas de paneles de madera prensada (que no son un producto de madera blanda) en los Estados Unidos. Como pone de manifiesto el expediente, los gastos asociados a la solución de la reclamación legal no eran un gasto de toda la empresa que se relacionara, ni siquiera en parte, con la producción y venta de madera blanda de Weyerhaeuser Canada, sino que estaban exclusivamente relacionados con la producción y venta por la empresa matriz de un producto enteramente distinto, los paneles de madera prensada. De esta forma, Comercio infringió los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* al calcular respecto de Weyerhaeuser unos gastos administrativos y de carácter general que no reflejaban "razonablemente" los costos asociados a la producción y venta de madera blanda e incluían costos que no se "relacionaban" con los costos de producción y venta de madera blanda de Weyerhaeuser.

West Fraser y Tembec: Cuando la producción del producto objeto de investigación da lugar a la generación de un subproducto, los ingresos derivados de la venta de ese subproducto deben deducirse, como compensación, del costo del producto objeto de investigación para obtener un costo que refleje razonablemente el costo de producción y venta del producto objeto de investigación. Si una autoridad investigadora determina inadecuadamente la cuantía de una compensación (por ejemplo, por la madera en plaquitas) ello dará lugar inevitablemente a un costo del producto investigado (madera blanda) en el que no se tendrá adecuadamente en cuenta el valor de la compensación y que, por consiguiente, no reflejará razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto objeto de investigación. En relación con West Fraser, Comercio no calculó los ingresos derivados de las ventas de madera en plaquitas a partes vinculadas sobre la base de los registros que llevaba la empresa, como exige el párrafo 2.1.1 del artículo 2. En el caso de Tembec, Comercio rechazó los precios reales de mercado plenamente acreditados de transacciones realizadas por Tembec con terceros en condiciones de plena competencia, y utilizó en su lugar los

precios internos de transferencia que se habían fijado a un nivel muy inferior al de los precios de mercado. Al proceder así, Comercio infringió el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.

Slocan: Slocan generó ingresos de determinados contratos de futuros para la venta de madera blanda. Aunque Comercio admitió que los ingresos se relacionaban con las operaciones básicas de venta de madera blanda de Slocan, se abstuvo de tenerlos en cuenta, bien como una compensación de los gastos financieros o de venta o bien conforme a algún otro método razonable. De esa forma, Comercio infringió el párrafo 4 del artículo 2 al no realizar un ajuste en función de los ingresos futuros en el precio de exportación o, subsidiariamente, actuó de forma incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* al no aplicar esos ingresos a los gastos financieros como compensación al determinar el valor normal.

vii) El Canadá alega que los hechos objeto de las anteriores reclamaciones tienen también como resultado violaciones consecuentes de los párrafos 1 y 2 del artículo VI del GATT de 1994 y del artículo 1, el párrafo 3 del artículo 9 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping*. El artículo 1 establece que sólo se aplicarán medidas antidumping en las circunstancias previstas en el artículo VI del GATT de 1994 y en virtud de investigaciones iniciadas y realizadas de conformidad con las disposiciones del *Acuerdo Antidumping*. El párrafo 1 del artículo 18 dispone que no podrá adoptarse ninguna medida específica contra el dumping si no es de conformidad con las disposiciones del artículo VI del GATT de 1994.³ El artículo VI prescribe que un Miembro sólo puede aplicar un derecho antidumping con el fin de contrarrestar el dumping y en una cuantía que no exceda del margen de dumping. De forma análoga, el párrafo 3 del artículo 9 establece que la cuantía del derecho antidumping no excederá del margen de dumping establecido de conformidad con el artículo 2 del Acuerdo. Al iniciar y continuar indebidamente la investigación, sin determinar apropiadamente el "producto similar", sin efectuar un ajuste en función de las diferencias físicas que influían en la comparabilidad de los precios, reduciendo a cero los márgenes negativos y calculando inadecuadamente los costos de cada uno de los declarantes, los Estados Unidos han aplicado márgenes incrementados artificialmente de dumping a los productos de madera blanda canadienses y han aplicado contra el dumping una medida que está en contradicción con lo dispuesto en el artículo 1, el párrafo 3 del artículo 9 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping* y el artículo VI del GATT de 1994.

2. En relación con la pregunta 1 *supra*, sírvanse aclarar, mediante la oportuna referencia, la parte de la solicitud de establecimiento del grupo especial en que se han formulado esas alegaciones. El Grupo Especial observa que, además de las indicadas por los Estados Unidos en su *primera comunicación escrita*, hay diferencias entre los artículos citados en la solicitud de establecimiento del grupo especial y los citados en la *primera comunicación escrita* del Canadá. ¿Podría el Canadá aclarar ese punto?

2. Las alegaciones del Canadá se recogen en la solicitud de establecimiento del grupo especial de la forma que a continuación se indica:

- Las alegaciones del Canadá relativas a la iniciación y la terminación de la investigación de conformidad con el artículo 5 se exponen en los apartados a), b) y d) de la sección 1.
- La alegación del Canadá relativa a la determinación errónea del "producto similar" figura en la sección 2.

³ *Estados Unidos - Ley Antidumping de 1916*, informe del Órgano de Apelación, WT/DS136/AB/R y WT/DS162/AB/R, adoptado el 26 de septiembre de 2000, párrafo 81. [En adelante, "*Estados Unidos - Ley Antidumping de 1916*".]

- La alegación del Canadá en relación con los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 concerniente a la falta de realización de ajustes en función de las diferencias de las características físicas se expone en el apartado b) de la sección 3.
- La alegación del Canadá relativa a los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 debida a la aplicación de la "reducción a cero" se formula en el apartado a) de la sección 3.
- Las alegaciones del Canadá relativas al cálculo impropio de los costos por Comercio para cada uno de los declarantes, en contra de lo dispuesto en el artículo 2, se formulan en los apartados c) a e) de la sección 3.
- Las alegaciones del Canadá en relación con el artículo 1, el párrafo 3 del artículo 9 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping* y el artículo VI del GATT se formulan en el apartado f) de la sección 3 y en el párrafo que sigue a dicha sección 3.

3. Sírvanse facilitar al Grupo Especial copias de la versión completa de las Pruebas documentales CDA-4 y CDA-11.

3. Con las pruebas documentales que se adjuntan a las presentes respuestas se acompaña una copia completa de Canadá - Prueba documental 11. Se facilita en CD-ROM, en formato .pdf (Canadá - Prueba documental 128), una copia completa de la transcripción en tres volúmenes de la audiencia del panel binacional de conformidad con el capítulo 19 del TLCAN que examinó la determinación antidumping definitiva, que consta de 1.000 páginas aproximadamente y de la que se ha extraído Canadá - Prueba documental 4. El Canadá facilitará al Grupo Especial copias impresas, si así se le solicita.

4. En el párrafo 26 de su *primera comunicación escrita*, los Estados Unidos hacen la siguiente declaración:

"En Canadá - Prueba documental 77 hay un 'análisis de regresión con respecto a la madera' presentado por el declarante canadiense, Tembec, que es una regresión estadística que no se puso a disposición de la autoridad investigadora estadounidense en el curso de la investigación. En realidad, esa regresión fue elaborada más de seis meses después de que hubiera terminado la investigación."

¿Podría el Canadá formular observaciones sobre esta declaración? Sírvanse explicar detalladamente cómo se elaboró el análisis de regresión, es decir, qué metodologías e hipótesis se utilizaron. A este respecto, sírvanse también comentar el argumento de los Estados Unidos de que el análisis de regresión incluye nuevos elementos que no se presentaron al USDOC. En la medida en que el Canadá considere que los diversos componentes del análisis de regresión se presentaron al USDOC, sírvanse ponerlo de manifiesto al Grupo Especial, haciendo referencia al expediente de la investigación.

4. Como se expone de forma más completa en la respuesta a las preguntas 21 y 22 *infra*, el Departamento de Comercio, desde el mismo comienzo de la investigación, coincidió tanto con los declarantes como con el peticionario en que el tamaño afecta al precio, por lo que se trataba de un criterio esencial que había de utilizarse en el contraste de modelos. (Véase: respuesta a la pregunta 22.) Comercio utilizó el tamaño para el contraste de modelos tanto en la determinación preliminar como en la determinación definitiva. En la Observación 7 del *Memorándum sobre las cuestiones y la decisión*, Comercio expuso su posición, detallando su respuesta a las diversas

opiniones de los declarantes al organizar los diferentes tamaños para la comparación de productos.⁴ No cabía a nadie duda razonable de que la inclusión del tamaño a efectos del contraste de modelos llevaba aparejada su inclusión en los ajustes en función de las diferencias de las características físicas, y Comercio nunca dio ninguna razón para que pudiera esperarse que excluyera el tamaño a efectos de sus ajustes en la determinación definitiva. Comercio sólo podía haber tenido en cuenta tan minuciosamente el tamaño en el contraste de modelos porque reconocía su importancia para el precio. No obstante, el tamaño se utilizó sistemáticamente a efectos del contraste de modelos, pero no a efectos de un ajuste del precio en función de las diferencias de precio en relación con las características físicas.

5. En virtud del artículo 6 los Estados Unidos estaban positivamente obligados a notificar a las partes canadienses que no tenían intención de utilizar las dimensiones a efectos del precio, ya que habían puesto en conocimiento de esas partes lo contrario en los cuestionarios y en todos los demás aspectos de la investigación. Todos los datos necesarios para el análisis obraban en el expediente. Las partes canadienses no tenían ninguna razón para presentar análisis de los datos con el fin de demostrar algo en lo que Comercio y todas las partes parecían estar de acuerdo. Si Comercio hubiera puesto en conocimiento de las partes este punto, como exige el párrafo 1 del artículo 6, los declarantes habrían preparado y presentado a Comercio análisis análogos al análisis de regresión de Tembec, que en todo caso se deriva en su totalidad de datos obrantes en el expediente y podría haber sido realizado con la misma facilidad por el propio Comercio si éste abrigaba dudas acerca de la importancia de las dimensiones.

6. En octubre de 2002, Capital Trade, Inc., una empresa de consultores de Washington con amplia experiencia en análisis estadísticos, realizó los análisis de regresión utilizando los datos de Tembec (las regresiones podrían haberse efectuado con los datos de cualquiera de las empresas, ya que los datos necesarios de todas ellas obraban en el expediente de la investigación) e indicó al abogado de Tembec por escrito y detalladamente la metodología utilizada. El Canadá facilita aquí un breve resumen y remite al Grupo Especial al memorándum de octubre de 2002.⁵

7. Capital Trade utilizó las mismas bases de datos sobre las ventas en los Estados Unidos y en el Canadá que Comercio utilizó al calcular los márgenes de dumping para Tembec en su determinación definitiva. Así pues, todos los datos básicos utilizados en esos análisis figuraban en el expediente y fueron utilizados de hecho por Comercio en su determinación definitiva. Capital Trade utilizó un procedimiento denominado "método de los mínimos cuadrados normales" ("OLS") para hacer cuatro análisis de regresión múltiples. El primer análisis se realizó sobre la base de datos completa de ventas en el mercado interno de Tembec utilizada por Comercio en su determinación definitiva. Capital Trade constató la existencia de una probabilidad del 99,9 por ciento de que el tamaño afectara al precio. En la segunda regresión de Capital Trade, en la que se utilizó la base de datos completa de las ventas en los Estados Unidos, volvió a constatarse una probabilidad del 99,9 por ciento de que el tamaño afectara al precio. Los dos últimos análisis de Capital Trade se realizaron sobre las dos primeras bases de datos, utilizando las clases de madera a las que correspondían respectivamente el primer y el segundo mayor volumen de ventas. Los resultados indicaron de nuevo la existencia de una probabilidad del 99,9 por ciento de que el tamaño afectara a la calidad. Por último, como comprobación adicional basada en ese modelo, Capital Trade comparó las estimaciones de su regresión con los datos publicados por *Random Lengths* sobre los precios de la madera. Los datos

⁴ Issues and Decision Memorandum for the Anti-Dumping Duty Investigation of *Certain Softwood Lumber Products from Canada* (Memorándum sobre las cuestiones y la decisión para la investigación antidumping respecto de *determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá*), 21 de marzo de 2002, Observación 7, 39. [De ahora en adelante, "IDM".] (Canadá - Prueba documental 2).

⁵ Capital Trade Incorporated, *Certain Softwood Lumber Products from Canada - Regression Analysis* (Determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá: análisis de regresión), 7 de octubre de 2002. (Canadá - Prueba documental 129 - contiene información comercial confidencial.)

publicados reflejaban diferencias en los precios extraordinariamente similares a las constatadas en los análisis de regresión y confirmaban que el mercado reconoce que las diferencias en el tamaño afectan al precio. Esos datos mostraban importantes diferencias de precio entre productos idénticos en cuanto a las demás características y que únicamente diferían en longitud o anchura.

A ambas partes:

7. Sírvanse comentar las constataciones que figuran en el párrafo 7.3 del informe del Grupo Especial que examinó el asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero*:

"la actuación de una parte interesada durante la investigación es fundamental para la protección por ella de sus derechos en el marco del *Acuerdo Antidumping*. Como observó el Órgano de Apelación en *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, 'para completar sus investigaciones, las autoridades investigadoras tienen derecho a exigir a los exportadores investigados un grado muy alto de cooperación ('toda la medida de sus posibilidades')'. A continuación, el Órgano de Apelación declaró que 'la "cooperación" es, de hecho, un proceso de doble dirección, que implica un esfuerzo común'. En el contexto de este doble proceso de compilación de información en que en último término se basan las determinaciones, cuando una autoridad investigadora tiene la obligación de '[dar] ... la oportunidad' a las partes interesadas de presentar pruebas y/o argumentos en relación con una cuestión determinada, y las propias partes interesadas no han hecho ningún esfuerzo durante la investigación por presentar esas pruebas y/o argumentos, puede no haber ningún fundamento fáctico en el expediente que permita a un grupo especial juzgar si no se 'd[io]', o si se denegó la 'oportunidad'. De manera análoga, cuando el *Acuerdo Antidumping* deja que sea la autoridad investigadora, a su juicio y arbitrio, quien resuelva una cuestión sobre la base del expediente que tiene ante sí, y la autoridad ha dado a las partes interesadas la oportunidad de que aporten al expediente información y argumentos sobre esa cuestión, la decisión de una parte interesada de no hacer esa aportación es responsabilidad de esa parte, y no de la autoridad investigadora, y un grupo especial de solución de diferencias de la OMC no puede después revocarla". (No se reproducen las notas de pie de página.)

8. En *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, el Grupo Especial hubo de abordar repetidamente la relación entre: 1) lo que las disposiciones del *Acuerdo Antidumping* obligan a hacer a la autoridad investigadora cuando realiza una investigación y 2) la contribución que las partes interesadas deberían hacer al proceso de investigación en forma de pruebas y argumentación.⁶ En consecuencia, en la introducción a sus constataciones, el Grupo Especial consideró los principios generales concernientes a esa relación. El pasaje citado está sacado de esa introducción.

9. En ese pasaje se hace hincapié en dos importantes principios relativos a las pruebas aportadas por las partes interesadas a las autoridades investigadoras: el de comunicación y el de cooperación. La autoridad investigadora está obligada a "[dar] [...] la oportunidad" a las partes interesadas de presentar pruebas en relación con cuestiones determinadas. De ello se desprende que debe comunicarse con las partes interesadas para informarlas de las cuestiones y de la forma de facilitar las pruebas necesarias. Por su parte, las partes interesadas deben cooperar con la autoridad investigadora haciendo un esfuerzo para presentar esas pruebas. Si las partes interesadas no presentan pruebas no será posible examinar si la autoridad investigadora cumplió los requisitos del *Acuerdo Antidumping* o ejerció adecuadamente las facultades discrecionales que ese Acuerdo le confiere.

⁶ *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, párrafo 7.1.

10. A este respecto, el artículo 6 y el Anexo II del *Acuerdo Antidumping* constituyen dos elementos importantes del contexto de esos principios. El párrafo 1 del artículo 6, por ejemplo, obliga a las autoridades investigadoras a dar a las partes interesadas aviso de la información que exijan. El párrafo 1 del Anexo II, incorporado al *Acuerdo Antidumping* en virtud del párrafo 8 del artículo 6, reitera esa prescripción. Ese precepto dispone que: "Lo antes posible después de haber iniciado la investigación, la autoridad investigadora deberá *especificar en detalle la información requerida* de cualquier parte directamente interesada y la manera en que ésta deba estructurarla en su respuesta [...]". Tampoco se permite a la autoridad investigadora tener en cuenta otra información disponible cuando una parte no facilite determinada información porque las autoridades no hayan especificado en detalle la información requerida.⁷ Además, a tenor del párrafo 6 del Anexo II una parte interesada debe ser informada inmediatamente y tener oportunidad de presentar nuevas explicaciones cuando la autoridad investigadora no acepte la información que esa parte haya facilitado. Esas disposiciones ponen de manifiesto que la autoridad investigadora está firmemente obligada a comunicarse con las partes interesadas para informarles de las pruebas necesarias y de *si las pruebas que han presentado son idóneas*.

11. En relación con la cooperación, el Anexo II especifica además que la autoridad investigadora debe asegurarse de que una parte interesada sabe que, si no facilita información, la autoridad quedará en libertad de formular una determinación basada en otros hechos.⁸ Además, la no cooperación de las partes interesadas con la autoridad investigadora redundará en perjuicio de su posición, tanto en la investigación básica como en relación con cualquier posterior medida en el marco de la OMC.

B. PÁRRAFOS 2 Y 3 DEL ARTÍCULO 5

Al Canadá:

8. Suponiendo, a efectos de argumentación, que no hubiera existido ninguna relación entre Weldwood e International Paper, ¿consideraría el Canadá que las pruebas de que disponían las autoridades estadounidenses en el momento de la iniciación eran suficientes para justificar la iniciación de la investigación antidumping respecto de la madera blanda? Sírvase el Canadá explicar detalladamente su posición.

⁷ En *Argentina - Medidas antidumping definitivas aplicadas a las importaciones de baldosas de cerámica procedentes de Italia*, el Grupo Especial constató lo siguiente:

Concluimos que las autoridades investigadoras no pueden descartar información y recurrir a los hechos de que tengan conocimiento, invocando el párrafo 8 del artículo 6, por el hecho de que una parte no haya proporcionado suficiente documentación justificativa de la información solicitada, *a no ser que las autoridades investigadoras hayan pedido claramente a la parte que proporcione esa documentación justificativa.* (Sin cursivas en el original.)

Informe del Grupo Especial, WT/DS189/R, adoptado el 5 de noviembre de 2001, párrafo 6.58.

⁸ El párrafo 1 del Anexo II, en la parte pertinente, establece lo siguiente:

[...] [La autoridad investigadora] deberá además asegurarse de que la parte sabe que si no facilita esa información en un plazo prudencial, la autoridad investigadora quedará en libertad para basar sus decisiones en los hechos de que tenga conocimiento, incluidos los que figuran en la solicitud de iniciación de una investigación presentada por la rama de producción nacional.

12. Suponiendo que Weldwood no hubiera sido una filial de propiedad total de International Paper, uno de los miembros principales del *Coalition for Fair Lumber Imports Executive Committee* (el peticionario), la información de que disponían las autoridades estadounidenses en el momento de la iniciación no era suficiente para justificar la iniciación de la investigación respecto de la madera blanda canadiense.

13. Como hemos expuesto ya, la solicitud, a pesar de referirse a un producto que es objeto de un comercio transfronterizo cuyo valor asciende a miles de millones de dólares, y que incluye compras de madera importada por varias empresas que forman parte de la entidad peticionaria, no facilita información sobre precios de transacciones y proporciona una información muy insuficiente sobre los costos en apoyo de sus alegaciones. Aun sin tener conocimiento de la relación entre Weldwood e International Paper, resultaría patente para cualquier autoridad investigadora razonable que los datos facilitados con la solicitud eran insuficientes para justificar una investigación y no eran toda la información que razonablemente tenía a su alcance el solicitante. En consecuencia, Comercio, al iniciar la investigación, infringió los párrafos 2 y 3 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*.

14. En su Aviso de iniciación, Comercio llegó a la conclusión de que "sobre la base de los datos facilitados por los peticionarios, hay motivos para creer que determinadas importaciones de productos de madera blanda procedentes del Canadá se venden o es probable que se vendan a un precio inferior a su valor justo".⁹ La información facilitada por el peticionario en la que se basó Comercio para iniciar la investigación no era exacta ni pertinente, por lo que era insuficiente para justificar la iniciación de la investigación en el sentido del párrafo 3 del artículo 5. La determinación de Comercio de que las pruebas eran suficientes no es una determinación que una autoridad investigadora objetiva podría haber formulado adecuadamente.

15. Como se demostrará más adelante, los datos facilitados por el peticionario en los que se basó Comercio para llegar a su decisión de que existían pruebas suficientes para iniciar la investigación adolecían de importantes deficiencias. Es asimismo evidente que Comercio no examinó suficientemente la exactitud o pertinencia de la información sobre los **precios** y sobre los **costos** contenida en la solicitud. En el contexto del mercado de madera blanda habría resultado patente para cualquier autoridad investigadora que actuara objetivamente que el peticionario había tenido a su alcance datos adicionales sobre transacciones reales y que esos datos podían perfectamente haber desmentido y anulado la información facilitada por el peticionario. Además, habría sido evidente que las fábricas estadounidenses elegidas como sustitutivas para el cálculo de los costos no eran representativas y que la utilización de determinada información sobre los costos era objetivamente irrazonable.

16. *No obstante*, Comercio, basándose en la manifestación del peticionario de que no estaban razonablemente a su alcance datos mejores sobre los precios y costos de los productores canadienses, inició su investigación sobre la base de la información insuficiente contenida en la solicitud, la cual omitía los precios de transacciones reales, facilitaba una información limitada y, en el mejor de los casos, imprecisa, acerca de los precios a los que se exportaba la madera canadiense a los Estados Unidos y se basaba en un modelo híbrido de costos, construido, en una parte significativa, sobre información global y datos de costos no correspondientes a empresas canadienses sino a pequeñas fábricas elegidas para sustituirlas y que no eran representativas.

⁹ *Certain Softwood Lumber Products from Canada* (Determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá), 66 *Fed. Reg.* 21.328, 21.331 (30 de abril de 2001, Departamento de Comercio) (Iniciación). [En adelante, "Aviso de iniciación."] (Canadá - Prueba documental 9).

A. COMERCIO NO DISPUSO DE INFORMACIÓN EXACTA Y PERTINENTE SOBRE LOS PRECIOS SUFICIENTE PARA JUSTIFICAR LA INICIACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

17. La solicitud no contenía pruebas de transacciones de venta reales en las que hubieran participado empresas canadienses identificadas, a pesar de que cinco empresas peticionarias (es decir miembros del *Coalition for Fair Lumber Imports Executive Committee*)¹⁰ efectuaron compras a tres de los seis mayores productores canadienses¹¹ y de que el valor del comercio transfronterizo de madera blanda ascendía a miles de millones de dólares. En lugar de ello, la solicitud se basaba casi exclusivamente en información de *Random Lengths*, una publicación del sector que facilita únicamente estimaciones de precios -no precios- para diversos tipos de madera, así como en algunas supuestas "ofertas de precios" contenidas en dos declaraciones juradas que en realidad eran meras aseveraciones, no apoyadas por datos significativos, como la identidad del comprador o las circunstancias de la venta. Por último, aunque en la solicitud se describían siete categorías importantes de madera blanda, no se facilitaban pruebas de ningún tipo de los precios de cinco de esas siete categorías.

i) *Utilización de la información contenida en Random Lengths*

18. Comercio se basó en una información insuficiente presentada como los "precios del mercado" de los Estados Unidos en *Random Lengths*. En primer lugar, en relación con las supuestas "ofertas de precios" el propio peticionario califica los precios de *Random Lengths* de "derivación de los precios en el mercado estadounidense"¹² o de "base para la estimación de los precios en los Estados Unidos".¹³ Así pues, incluso el peticionario admite que los datos comunicados por *Random Lengths* no corresponden ni a precios reales ni a un promedio compilado de los precios reales.

19. La propia publicación reconoce que los precios que publica no son precios de transacciones reales ni promedios de los precios de transacción. Como explicaba *Random Lengths* en la información incluida en la solicitud los "precios comunicados por la publicación" no son promedios, ni son determinados mediante una fórmula o un modelo¹⁴:

Un precio comunicado **no** es un promedio aritmético de los precios notificados al personal de *Random Lengths*. **No** es el precio del producto en la semana siguiente a la publicación (es decir no es un precio proyectado para transacciones futuras). **No** es

¹⁰ *Ibid.*, 21.329 fn 1, y *Petition for the Imposition of Anti-dumping and Countervailing Duties: Certain Softwood Lumber Products from Canada* (Petición de imposición de derechos antidumping y compensatorios: determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá), volumen I (2 de abril de 2001), Prueba documental 1B-1 [en adelante, "la petición"] (Canadá - Prueba documental 38), información acerca de los peticionarios, para la lista de empresas que son miembros del *Coalition for Fair Lumber Imports Executive Committee*. La lista incluye [[]].

¹¹ Del expediente se desprende claramente que [[]] miembros del *Coalition for Fair Lumber Imports Executive Committee* (el peticionario) adquirieron madera blanda procedente del Canadá a [[]] durante el período de investigación y por tanto tuvieron acceso a los datos sobre precios de las transacciones en los Estados Unidos. [[]]. Todas las pruebas documentales contienen información comercial confidencial.

¹² Petición, volumen VI, Prueba documental VI.C-13, "Derivación del precio en el mercado estadounidense" (Canadá - Prueba documental 44).

¹³ Petición, volumen III, III-12 (Canadá - Prueba documental 37).

¹⁴ Petición, volumen III, Prueba documental III.12, "Random Lengths - How Reported Prices Are Determined" (Random Lengths: cómo se determinan los precios comunicados) y "Random Lengths - Answers to Questions About the Prices Published In Random Lengths" (Random Lengths: respuestas a las preguntas acerca de los precios publicados en Random Lengths), 1. (Canadá - Prueba documental 133.)

el único precio al que se realizaron transacciones durante la semana de la publicación.¹⁵ (Las negritas figuran en el original.)

20. En síntesis, los precios comunicados por *Random Lengths* corresponden a estimaciones o apreciaciones basadas en investigaciones informales realizadas por personal de *Random Lengths*. Las estimaciones informales de este tipo no son precios de transacción reales ni cotizaciones. Tales estimaciones no constituyen pruebas suficientes que apoyen la iniciación de la investigación, especialmente en un mercado con un comercio transfronterizo cuyo valor se cifra en miles de millones de dólares y dado que algunos de los peticionarios son también compradores de madera canadiense importada.

21. Los datos de *Random Lengths* sobre los "precios" en los Estados Unidos de la madera de picea-pino-abeto de la región oriental (entregada a Boston y la región de los Grandes Lagos)¹⁶ en los que se basó Comercio para iniciar la investigación¹⁷, podrían haber adolecido del vicio adicional de que en ellos se mezclaban datos de productores canadienses y estadounidenses. *Random Lengths* define de la siguiente forma la madera de picea-pino-abeto de la región oriental:

Madera del grupo picea-pino-abeto producida en las provincias orientales del Canadá, incluidas Saskatchewan y Manitoba. Se utiliza también en referencia a algunas maderas producidas en la región nororiental de los Estados Unidos.¹⁸

22. Además, y con respecto a los valores normales, Comercio concluyó bastante acertadamente que la solicitud no contenía pruebas relativas a los precios en el mercado interno para los productores radicados en Columbia Británica.¹⁹ En cambio, no tenía razones para llegar a la conclusión de que la solicitud contenía información suficiente sobre los precios en el mercado interno respecto de los productores de Quebec para apoyar la alegación del peticionario de que se efectuaban ventas por un precio inferior al costo.²⁰ Para formular esta determinación, Comercio se basó también en los "precios" medios mensuales comunicados por *Random Lengths* para un período de seis meses (de octubre de 2000 a marzo de 2001) respecto de dos productos de picea-pino-abeto de 2x4 de la región oriental.²¹ Como se ha expuesto antes con respecto a la información sobre los precios estadounidenses, *Random Lengths* no facilita pruebas de precios reales de las transacciones suficientes para justificar una investigación.

¹⁵ *Ibid.*, 5 (Página 1 de la sección titulada "Random Lengths - Answers to Questions About the Prices Published In Random Lengths" (Random Lengths: respuestas a las preguntas acerca de los precios publicados en Random Lengths).)

¹⁶ Petición, volumen VI, Prueba documental VI.C-13, "Derivation of US Market Price" (Derivación del precio en el mercado estadounidense) (Canadá - Prueba documental 44) y Petición, volumen VI, Prueba documental VI.C-11, "Yardstick and Random Lengths" (*Yardstick* y *Random Lengths*) (diversos números) (Canadá - Prueba documental 43). Los datos sobre los precios en cuestión se refieren a la madera de picea-pino-abeto, de 2x4, secada en horno, de longitud variable, entregada a Boston y los Grandes Lagos, respectivamente.

¹⁷ COMMERCEAD Investigation Initiation Checklist: *Certain Softwood Lumber Products from Canada* (Lista de la iniciación de la investigación de COMMERCEAD: determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá), Inv. N° A-122-838, 6-7 [en adelante, "Lista de iniciación"] (Canadá - Prueba documental 10) y Aviso de iniciación, 21.330 (Canadá - Prueba documental 9).

¹⁸ Petición, volumen III, Prueba documental III.9, Random Lengths - Terms of the Trade (Random Lengths: condiciones del comercio), 4ª edición, 114 (Canadá - Prueba documental 147).

¹⁹ El peticionario presentó datos del Ministerio de Recursos Forestales de Columbia Británica que Comercio rechazó porque en la solicitud no se indicaba que los datos se referían únicamente a precios de venta canadienses. Véase Aviso de iniciación, 21.330 (Canadá - Prueba documental 9). Dado que en el momento de la iniciación no se habían facilitado precios para las ventas en Columbia Británica, no hay ningún indicio de que

ii) *Las supuestas ofertas de precios en los Estados Unidos contenidas en la solicitud*

23. El Aviso de iniciación y la Lista de iniciación confirman que Comercio, para calcular el precio de exportación a efectos de la iniciación de la investigación, se basó en "los promedios de los precios publicados en *Random Lengths* durante el período de investigación y en ofertas reales de precios de productores canadienses".²² Esta información constituía una base insuficiente para la iniciación. Hay importantes deficiencias en las dos ofertas de precios, la única información sobre precios de exportación existente además de los datos de *Random Lengths* en la que se basó Comercio para iniciar la investigación.²³

La primera "oferta de precio" en los Estados Unidos

24. La primera "oferta de precio" en los Estados Unidos (oferta de precio de Quebec #1) está avalada por una declaración jurada en la que se hace una alegación general de pérdida de ventas.²⁴ El peticionario la califica de "precio de transacción" de la madera de picea-pino-abeto de la región oriental²⁵, pero en realidad no lo es. La oferta de precio que figura en la declaración jurada no identifica como vendedor de la mercancía a uno o varios productores canadienses, ni hay en ella ninguna información que sirva para verificar que el comprador reproducía fielmente la oferta de Quebec (en lugar de utilizar una oferta ficticia a efectos de negociación).²⁶ En concreto, no hay ningún dato sobre i) el nombre del productor o exportador que hizo la oferta; ii) los nombres de los clientes que la recibieron; iii) si esos clientes estaban o no vinculados a los productores; ni iv) cualesquiera otros datos pertinentes acerca de las circunstancias de la venta "supuesta", incluido el volumen de la venta, o las circunstancias en las que la oferta de venta fue obtenida por la parte que facilita la información.

25. La solicitud contiene únicamente una simple aseveración acerca de un precio supuestamente ofrecido por quienes, según manifiesta el peticionario, eran productores de Quebec. Esa aseveración no constituye una prueba exacta y pertinente suficiente para justificar la iniciación de la investigación.

Comercio evaluara siquiera si las ventas en Columbia Británica se habían efectuado a un precio inferior al costo antes de calcular el valor normal sobre la base del valor reconstruido.

²⁰ Aviso de iniciación, 21 330 (Canadá - Prueba documental 9) y Lista de iniciación, 7-9 (Canadá - Prueba documental 10).

²¹ Lista de iniciación, 7-9 (Canadá - Prueba documental 10). En la página 8 de la Lista de iniciación, Comercio constató que la solicitud contenía "datos sobre los precios actuales" en la "Prueba documental C-10, (volumen IV)". Petición, volumen VI, Prueba documental VI.C-10, "Foreign Market Price" (Precio en el mercado exterior) (Canadá - Prueba documental 42).

²² Aviso de iniciación, 21.330 (Canadá - Prueba documental 9) y Lista de iniciación, 6-7 (Canadá - Prueba documental 10).

²³ *Ibid.*

²⁴ Petición, volumen VI, Prueba documental VI.C-14, "US Price Quote" (Oferta de precio en los Estados Unidos) (Canadá - Prueba documental 45).

²⁵ Petición, volumen III, III-10 (Canadá - Prueba documental 37).

²⁶ Observamos que la Comisión de Comercio Internacional, organismo estadounidense que investiga la cuestión del daño importante, se ocupa habitualmente de alegaciones de pérdida de ventas y constata con frecuencia que no es posible confirmar la alegación.

Segunda "oferta de precio" en los Estados Unidos

26. La segunda "oferta de precio" en los Estados Unidos (oferta de precio de Columbia Británica #1) incluida en la solicitud y en la que se basó Comercio está también avalada por una declaración jurada.²⁷ La declaración jurada se refiere a una oferta de precio para madera de picea-pino-abeto de la región occidental hecha por una empresa comercial y no identifica como suministrador del producto a uno o a varios productores canadienses. De hecho, esta oferta de precio no fue realizada por un productor o exportador canadiense, ni por una empresa estadounidense vinculada a un productor o exportador canadiense. Esa información sobre precios no puede justificar la iniciación de una investigación, por cuanto no refleja las prácticas de venta de productores o exportadores canadienses.²⁸

27. Basándose en tal información, ninguna autoridad investigadora que evaluara objetivamente la solicitud podría haber llegado a la conclusión de que la información presentada con ella era suficiente para iniciar la investigación.

iii) *La solicitud no facilita datos sobre el precio que apoyen la iniciación en relación con cinco de las siete categorías de madera blanda ni respecto de cualesquiera tipos de madera distintos de la madera de picea-pino-abeto de la región oriental y de la región occidental*

28. En el momento de la iniciación, Comercio no disponía de datos sobre los precios respecto de cinco de las siete categorías de madera blanda establecidos por el propio peticionario.

29. A pesar de que la solicitud sólo incluía información sobre precios y supuestos cálculos de dumping respecto de dos productos estrictamente delimitados (i) madera aserrada en tamaños corrientes de 2x4 de picea-pino-abeto secada en horno y ii) montantes de madera de picea-pino-abeto de 2x4 secados en horno)²⁹, en ella se pedía que Comercio realizara una investigación respecto de prácticamente todos los tipos de "madera blanda", a la que se clasificaba en siete grandes categorías: 1) montantes; 2) tableros; 3) madera aserrada en tamaños corrientes; 4) madera para estructuras; 5) madera de elevada resistencia a la tensión; 6) madera de clases selectas y 7) madera por elaborar.³⁰

30. No obstante la solicitud, en la que Comercio se basó en el momento de la iniciación, no incluía ninguna prueba de dumping respecto de los productos comprendidos en cinco de las siete categorías de productos establecidas por el mismo peticionario. En concreto, no había pruebas de dumping con respecto a 1) tableros; 2) madera para estructuras; 3) madera de elevada resistencia a la tensión; 4) madera de clases selectas o 5) madera por elaborar. Las pruebas limitadas presentadas en la solicitud respecto de dos productos únicamente se aplicaban exclusivamente a la madera "aserrada en tamaños corrientes" y a los "montantes" de madera.³¹

²⁷ Petición, volumen VI, Prueba documental VI.D-14 (versión pública, tal como se presentó inicialmente) (EE.UU. - Prueba documental 16).

²⁸ Además, el autor de la declaración daba por sentado que "el margen de beneficio de los mayoristas de madera en los Estados Unidos ha sido tradicionalmente el 5 por ciento del precio de compra". Véase *ibid.* En la solicitud no se facilitaban pruebas en apoyo de esta suposición.

²⁹ Petición, volumen III, III-16 (Canadá - Prueba documental 37). Los supuestos márgenes de dumping fueron revisados posteriormente: Petición, volumen VI, Pruebas documentales VI.D-15, VI.D-16, VI.C-15, VI.C-16 (Canadá - Prueba documental 40).

³⁰ Petición, volumen I, I-5 - I-6 (Canadá - Prueba documental 36).

³¹ Petición, volumen III, III-10 - III-16 (Canadá - Prueba documental 37).

31. Comercio, sin realizar más investigaciones, se basó en una solicitud que contenía información insuficiente para justificar la iniciación de una investigación con respecto a toda la gama de mercancías propuesta por el peticionario.

B. COMERCIO NO DISPUSO DE INFORMACIÓN EXACTA Y PERTINENTE SOBRE LOS COSTOS QUE JUSTIFICARA LA INICIACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

32. Entre otros defectos, el análisis de los datos sobre costos -que constituyó la única base de la iniciación- se realizó a partir de empresas sustitutivas que no eran representativas, se utilizaron en él determinados costos correspondientes a un período inferior al ciclo completo de explotación, se basó en datos globales sin dar ninguna explicación acerca de la imputación de costos y en él no se efectuó adecuadamente el cálculo de los fletes.

33. Los datos relativos a los costos fueron decisivos para las constataciones de Comercio sobre la iniciación en lo que respecta a Quebec y Columbia Británica. En primer lugar, aun suponiendo, a efectos de argumentación, que los precios citados para Quebec fueran utilizables, Comercio habría debido constatar que no había dumping, salvo que determinara también que las ventas en el mercado interior canadiense se habían efectuado a precio inferior al costo. La comparación entre los precios del mismo producto en el mismo mes pone de manifiesto que el precio en los Estados Unidos era sistemáticamente superior al precio canadiense.³² En realidad, Comercio sólo pudo constatar el dumping cuando utilizó los costos globales para compararlos con un producto individual. En segundo lugar, no se utilizaron para calcular los valores normales en el caso de Columbia Británica los precios

³² Una comparación de todos los datos de los precios *ex fabrica* de Quebec para productos canadienses vendidos en Quebec y en los Estados Unidos pone sistemáticamente de manifiesto que el precio en los Estados Unidos era mayor, es decir que no había dumping de precios. De hecho, ninguna de las cifras de los precios derivados del mercado exterior de Quebec correspondiente a ninguno de los meses, Petición, volumen VI, Prueba documental VI.C-10, "Foreign Market Price" (Precio en el mercado exterior) (Canadá - Prueba documental 42), comparada respecto del mismo producto y respecto del mismo mes es superior a la del precio estadounidense. Petición, volumen VI, Prueba documental VI.C-13, "Derivation of US Market Price" (Derivación del precio en el mercado de los Estados Unidos) (Canadá - Prueba documental 44).

Producto	Fecha	Precio de Quebec	Precio de los Estados Unidos
Picea-pino-abeto, de 2x4 montantes y tableros, secados en horno, de longitud variable	octubre de 2000	199,85 \$	247,00 \$ 241,09 \$
"	noviembre de 2000	210,20 \$	263,00 \$ 257,09 \$
"	diciembre de 2000	203,01 \$	237,00 \$ 232,09 \$
"	enero de 2001	199,30 \$	230,00 \$ 221,09.\$
"	febrero de 2001	212,91 \$	247,00 \$ 242,09 \$
"	marzo de 2001	215,19 \$	257,00 \$ 253,09 \$

Una comparación de todos los datos de precios *ex fabrica* de los montantes de madera de picea-pino-abeto (madera de picea-pino-abeto, 2x4-8', con desbastado de precisión de los extremos, secado en horno) obtenidos de las mismas fuentes ponen también de manifiesto la inexistencia de dumping de precios. Petición, volumen VI, Prueba documental VI.C-10, "Foreign Market Price" (Precio en el mercado exterior) (Canadá - Prueba documental 42) en comparación con Petición, volumen VI, Prueba documental VI.C-13, "Quebec Derivation of US Market Price #2" (Derivación para Quebec del precio en el mercado estadounidense #2) (Canadá - Prueba documental 44).

en el mercado interno canadiense. Una vez que Comercio rechazó los datos del peticionario sobre los precios, obtenidos del Ministerio de Recursos Forestales de Columbia Británica (basándose en que en la solicitud no se indicaba que los precios se limitaban a las ventas en el Canadá)³³, no se facilitaron o recabaron otros precios para Columbia Británica. Al no haberse facilitado precios para las ventas en Columbia Británica, no hay ningún indicio de que Comercio evaluara siquiera si las ventas realizadas en Columbia Británica se efectuaron a precio inferior al costo (como hace normalmente Comercio y prevé el párrafo 2.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*) antes de calcular el valor normal sobre la base del valor reconstruido.

i) *Inexistencia de datos sobre los costos de productores importantes o representativos*

34. El peticionario, alegando que no se disponía de información mejor, basó su estimación de los costos de los productores de Columbia Británica y de Quebec en los costos de fabricación de los miembros de la *Coalition* estadounidense. El peticionario afirmó, y Comercio aceptó con aparente facilidad en la verificación, que los miembros de la *Coalition* cuyos costos utilizaron eran "productores importantes" en los Estados Unidos, representativos de los productores canadienses a que se referían los modelos.³⁴

35. No hay en el expediente ninguna prueba de que Comercio hiciera cualquier otra investigación para cerciorarse de la exactitud de esas alegaciones antes de la iniciación. Por el contrario, Comercio parece haber asumido la exactitud de la alegación del peticionario de que no tenía a su alcance ninguna información sobre los costos canadienses³⁵ y de que las empresas estadounidenses cuyos costos se utilizaban en sustitución de aquéllos eran productores importantes de los productos para los que se elaboraban los modelos de costos. El examen de las pruebas pone de manifiesto que en realidad, las fábricas estadounidenses en las que se basaba el peticionario no eran productores importantes de madera blanda ni eran representativos de las fábricas canadienses respecto de cuyos costos se utilizaban como sustitutivas.³⁶ Por ejemplo, las fábricas estadounidenses utilizadas en sustitución de las canadienses eran mucho más pequeñas que aquéllas y, por tanto, no se beneficiaban de las eficiencias de escala de que gozaban las canadienses, por lo que el modelo de costos obtenido a partir de las fábricas usadas en sustitución de aquéllas reflejaba costos mayores. El tamaño de las fábricas estadounidenses utilizadas para calcular los costos en Columbia Británica representaba sólo aproximadamente la tercera parte del tamaño de las fábricas de Tembec en Columbia Británica utilizadas para el cálculo, y el de las fábricas estadounidenses utilizadas en sustitución de las de Quebec a efectos de determinar los costos era inferior a la décima parte del tamaño de cada una de las seis mayores fábricas canadienses y más pequeño que el del 75 por ciento de todas las fábricas canadienses que exportan a los Estados Unidos.³⁷

³³ Aviso de iniciación, 21.330 (Canadá - Prueba documental 9).

³⁴ Petición, Prueba documental VI.A (versión pública), 2 (Canadá - Prueba documental 134); Lista de iniciación, 8 (Canadá - Prueba documental 10) y Aviso de iniciación, 21.330 (Canadá - Prueba documental 9).

³⁵ Carta de rectificación de 10 de abril de los peticionarios, 2 (Canadá - Prueba documental 40).

³⁶ Request for Termination and Rescission of Investigation (Solicitud de terminación y anulación de la investigación), carta de Gotshal & Manges a Comercio (19 de julio de 2001), 23-28 [en adelante, "Solicitud de terminación"] (Canadá - Prueba documental 51). El Gobierno del Canadá no tiene acceso a la información de dominio privado de este documento por cuanto se trata de información confidencial de dominio del peticionario.

³⁷ Las fábricas más pequeñas tienen por lo general costos mayores por cuanto no pueden beneficiarse de las eficiencias que están al alcance de las fábricas de mayor tamaño.

ii) *No se facilitaron costos respecto de un período suficiente para evaluar objetivamente la razonabilidad de los datos presentados*

36. Los modelos de costos elaborados tanto para Quebec como para Columbia Británica se basaban en determinados datos de fabricación y costos relativos a un período inferior a un año completo (2000).³⁸ El hecho de que no se hayan recogido los costos asociados a un ciclo de explotación completo a efectos de la iniciación constituye una clara muestra de insuficiencia. La construcción de viviendas y, en consecuencia, la venta de madera aserrada en tamaños corrientes y de montantes de madera es una actividad estacional. El hecho de basarse en un período inferior a un ejercicio financiero induce a error y proporciona una visión distorsionada de los costos unitarios de producción. No hay en el expediente pruebas de que Comercio realizara un análisis de la pertinencia de esos períodos "abreviados" de estudio de los costos.

iii) *Inexistencia de pruebas del método utilizado para calcular los costos de fabricación relativos a las especies de madera de picea-pino-abeto o de la forma en que los costos de la empresa se imputaron a la madera aserrada en tamaños corrientes o a los montantes de madera de 2x4 secados en horno*

37. Comercio disponía de información que no era pertinente ni suficiente acerca de los costos específicos por productos. Adoptó su decisión sobre la iniciación sin tener ninguna prueba de cómo el peticionario había calculado los costos de fabricación respecto de las especies de picea-pino-abeto o de la forma en que se habían imputado los costos de la empresa a la madera aserrada en tamaños corrientes o a los montantes de madera de 2x4 secados en horno.³⁹ Por ejemplo, los costos de la madera en pie se basaban en costos para todas las especies, incluida la madera, más costosa, de pino de Douglas y de cedro.⁴⁰

38. El peticionario alegó que facilitaba costos de fabricación de productos canadienses representativos por productos específicos, que facilitaba los costos de determinados productos de picea-pino-abeto de las regiones oriental y occidental y que incluso había formulado modelos de costos para la madera de 2x4 secada en horno.⁴¹ No obstante, no había en realidad ninguna prueba en relación con la descripción de las especies producidas por las empresas que facilitaban la información sobre los costos ni sobre la forma en que se habían calculados sus costos de fabricación o se habían imputado a los productos específicos para los que se habían elaborado los modelos de costos. Comercio carecía de información acerca de la forma en que se habían imputado los costos correspondientes a gran número de productos y especies o de si era procedente utilizar esos costos globales medios para compararlos con los costos de un solo producto de madera de picea-pino-abeto de 2x4.

iv) *La solicitud no contenía información suficiente acerca de los costos de transporte*

39. A pesar de que el transporte es un importante componente del precio de la madera, no había en la solicitud información sobre el transporte canadiense, la cual podría haberse obtenido

³⁸ Petición, Prueba documental VI.C-1 (versión pública), párrafo 4 (Canadá - Prueba documental 135), de cada "certificación"; y Petición, Prueba documental VI.D-1 (versión pública), párrafo 4 (Canadá - Prueba documental 136) de la segunda "certificación". La primera "certificación" en el párrafo 4 de la Prueba documental VI.D-1 es solamente una de las declaraciones juradas sobre costos utilizadas que pretende describir los costos correspondientes a un año civil completo.

³⁹ Petición, volumen III, III-4 (Canadá - Prueba documental 37); Petición, volumen VI, Pruebas documentales VI.C-12 y VI.D-12 (Canadá - Prueba documental 40). Lista de iniciación, 8-9 (Canadá - Prueba documental 10); y Aviso de iniciación, 21.330-21.331 (Canadá - Prueba documental 9).

⁴⁰ Petición, volumen VI, Pruebas documentales VI.C-2 y VI.D-2 (Canadá - Prueba documental 137).

⁴¹ Petición, Prueba documental VI.A, 4 (Canadá - Prueba documental 134).

razonablemente de cualquiera de las dos compañías nacionales de ferrocarril del Canadá y, en lugar de ello, las cifras correspondientes se basaban en información sobre los transportes que no correspondían ni siquiera al transporte por ferrocarril en el Canadá o a los fletes internacionales.

40. Por ejemplo, en el caso de Quebec, Comercio se basó en el coste medio de transporte de Quebec a los Estados Unidos, incluyendo en ese promedio una estimación de los costos de flete de las provincias marítimas. Al proceder así, incluyó costos de flete no relacionados con el transporte entre Quebec y los Estados Unidos.⁴² No había pruebas que apoyaran la alegación del peticionario de que los productores de Quebec utilizan para el envío de madera el transporte por camión y no el transporte por ferrocarril.

41. En el caso de Columbia Británica, Comercio se basó en una declaración jurada en la que se consignaban los gastos de transporte por ferrocarril de lo que parece ser un envío de madera de pino tea, que pesa considerablemente más que la madera de picea-pino-abeto de la región occidental, para la que el peticionario pretendía estar estableciendo un modelo de costos.⁴³

42. Hay otros muchos ejemplos de inexactitudes e insuficiencias en los cálculos de la tasa de flete facilitados y en los que Comercio se basó para iniciar la investigación.⁴⁴

43. En síntesis, Comercio, basándose en la alegación de que no había razonablemente al alcance una información mejor, se basó en los datos relativos a los costos de cuatro fábricas estadounidenses no representativas y otra información sobre costos no representativos ni adecuadamente imputados, a pesar de que la situación del mercado y las compras efectuadas por las empresas que formaban la entidad peticionaria, el intenso comercio transfronterizo y la propiedad transnacional indicaban que estaba razonablemente al alcance del peticionario información más específica.

44. En resumen:

- a) La información sobre los precios incluida en la solicitud consistía principalmente en estimaciones tomadas de una publicación del sector y en la información anecdótica y no fundamentada de dos declaraciones juradas. En síntesis, no había ninguna información sobre precios reales.
- b) La información sobre los costos incluida en la solicitud se basaba en los costos sustitutivos de cuatro fábricas estadounidenses que no eran representativas de las fábricas canadienses. Además, no se daba ninguna explicación acerca de la forma en que se había procedido a la imputación de determinados elementos del costo global.
- c) Esta información sobre los precios y sobre los costos fue aceptada por Comercio como todo lo que estaba razonablemente al alcance del peticionario en el contexto de un mercado que Comercio había investigado anteriormente en tres ocasiones⁴⁵ y que abarcaba intercambios transfronterizos por valor de miles de millones de dólares.

⁴² Petición, volumen VI, Prueba documental VI.C-9, Freight Affidavit (Declaración jurada sobre los fletes) (versión pública) (Canadá - Prueba documental 41).

⁴³ Petición, Anexo 1: "El promedio de MBF por vagón es de 92.160 MBF. El peso medio es aproximadamente de 195.000 libras". (Canadá - Prueba documental 40); Petición, volumen VI, Prueba documental VI.D-13 (revisada) (Canadá - Prueba documental 40); y Solicitud de terminación, 29-30 y Apéndice 7 (Canadá - Prueba documental 51).

⁴⁴ Solicitud de terminación, 28-32 (Canadá - Prueba documental 51).

⁴⁵ Primera comunicación del Canadá, 9-11, nota 21, nota 22 y nota 33. En especial, las notas se refieren a las anteriores determinaciones relativas a la madera blanda: *Certain Softwood Products from Canada*

- d) La información incluida en la solicitud era insuficiente para justificar la iniciación de una investigación. En ella no se facilitaban pruebas que llevaran a una autoridad investigadora imparcial y objetiva a determinar que había pruebas suficientes de dumping en el sentido del artículo 2. Además, en el contexto del mercado de que se trata, era evidente que la información facilitada no era toda la información que estaba razonablemente al alcance del peticionario.
- e) Por último, los datos facilitados eran tan insuficientes que una autoridad investigadora objetiva habría reconocido que era muy posible que la información facilitada por el peticionario fuera desmentida y anulada por datos sobre precios y costos que seguramente estaban al alcance del peticionario.

9. ¿En qué sentido eran los datos de Weldwood más representativos de las exportaciones canadienses de los productos pertinentes de madera blanda que la información contenida en la solicitud?

45. En una comunicación presentada a Comercio en conexión con esta investigación, Weldwood se describía a sí misma de la siguiente forma:

Weldwood es la mayor empresa productora de madera blanda de Alberta y una de las mayores empresas productoras de Columbia Británica. Además, Weldwood es una de las mayores empresas exportadoras de la mercancía objeto de investigación a los Estados Unidos. Weldwood vende una amplia gama de productos en los Estados Unidos y en el Canadá.⁴⁶

46. De forma análoga, en la solicitud, el propio peticionario calificó a Weldwood de uno de los "principales exportadores canadienses de madera blanda".⁴⁷

47. Como se ha expuesto en la respuesta a la pregunta 8, los datos sobre el precio de exportación y sobre los precios en el mercado interno presentados por el peticionario y en los que se basó Comercio para iniciar la investigación no eran precios de transacciones reales y adolecían de graves vicios. De hecho, Comercio parece haber iniciado la investigación sin disponer de ninguna información sobre los precios en el mercado interno o, en general, sobre precios en el caso de

(Determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá), 48 *Fed. Reg.* 24.159 (31 de mayo de 1983, Departamento de Comercio) (determinación definitiva) ("*Madera I*"); *Certain Softwood Products from Canada* (Determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá), 51 *Fed. Reg.* 37.453 (22 de octubre de 1986, Departamento de Comercio) (determinación preliminar) ("*Madera II*"); y *Certain Softwood Products from Canada* (Determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá), 57 *Fed. Reg.* 22.570 (28 de mayo de 1992, Departamento de Comercio) (determinación definitiva) ("*Madera III*").

⁴⁶ Carta de Hunton & Williams con referencia a la madera blanda procedente del Canadá que contiene la respuesta de Weldwood of Canada Limited al cuestionario, 3 de mayo de 2001, página 3 de la respuesta al minicuestionario (Canadá - Prueba documental 138 - contiene información comercial confidencial). Weldwood fue uno de los 15 mayores productores y exportadores de madera blanda a los que Comercio envió un minicuestionario el 25 de abril de 2001. *Certain Softwood Products from Canada* (Determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá), 66 *Fed. Reg.* 56.062 (6 de noviembre de 2001, Departamento de Comercio) (determinación antidumping preliminar) (Canadá - Prueba documental 11). En la respuesta de Weldwood presentada a Comercio el 3 de mayo de 2001 se indica que esa empresa produce y exporta madera a los Estados Unidos desde nueve fábricas diferentes, siete de ellas radicadas en Columbia Británica y dos en Alberta (página 1 de la respuesta al minicuestionario).

⁴⁷ Petición, volumen 1B, Prueba documental 1B-9, Top Canadian Exporters of Softwood Lumber to the United States 2000 (Principales exportadores canadienses de madera blanda a los Estados Unidos en el año 2000) (Canadá - Prueba documental 39).

Columbia Británica, la provincia que representa más de la mitad de la producción canadiense de madera blanda y de las exportaciones de madera blanda a los Estados Unidos.⁴⁸ En cuanto a los datos sobre costos presentados por el peticionario y en los que se basó Comercio, entre otros vicios, se basaban en cuatro pequeñas fábricas estadounidenses que no eran representativas de las fábricas típicas canadienses (ésta y otras deficiencias se han descrito ya más detenidamente en la respuesta a la pregunta 8).

48. Los datos de Weldwood eran datos sobre costos reales, así como sobre precios de exportación y precios de transacción en el mercado interno reales para la madera blanda, incluidos precios en el mercado interno de Columbia Británica. No sólo se trataba de datos mejores y más representativos, sino que, como se estableció en la primera comunicación escrita del Canadá, estaban fácilmente al alcance del peticionario, dada la condición de Weldwood de filial de propiedad total de International Paper.⁴⁹ Además, la posibilidad de obtener datos de Weldwood se comunicó a Comercio cinco días antes de la publicación del Aviso de iniciación de esta investigación.⁵⁰

49. Ninguna autoridad investigadora que actuara de manera objetiva podría haber iniciado esta investigación basándose en los datos contenidos en la solicitud, sobre todo habida cuenta de la existencia de información mejor y más representativa de la que se disponía en el presente caso y de la que los datos de Weldwood son sólo un ejemplo.

10. Sírvase comentar las manifestaciones que figuran en el párrafo 70 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"en consecuencia, para que la alegación del Canadá sobre la iniciación prevalezca, sería preciso que la autoridad investigadora estuviera obligada a rechazar una solicitud que excluya alguna información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante en relación con los puntos indicados en el párrafo 2 iii) del artículo 5 del Acuerdo Antidumping, aun cuando la información incluida en la solicitud sea suficiente para apoyar la iniciación, e incluso en caso de que la información excluida no aminore la pertinencia o exactitud de la información incluida. No existe ninguna obligación de esa naturaleza."

⁴⁸ El peticionario facilitó datos del Ministerio de Recursos Forestales de Columbia Británica que Comercio rechazó porque en la solicitud no se indicaba que los datos se limitaban a los precios de venta canadienses. Véase Aviso de iniciación, 21.330 (Canadá - Prueba documental 9). Dado que en el momento de la iniciación no se habían facilitado precios para las ventas en Columbia Británica, no hay ningún indicio de que Comercio evaluara siquiera si las ventas en Columbia Británica se habían efectuado a precios inferiores al costo antes de calcular el valor normal sobre la base del valor reconstruido.

⁴⁹ Primera comunicación escrita del Canadá, párrafos 90, 94 y 95.

⁵⁰ Carta de la Asociación de Productores de Madera de Quebec al USDOC, 25 de abril de 2001 (Canadá - Prueba documental 50). El Aviso de iniciación se publicó en el *Federal Register* el 30 de abril de 2001 (Aviso de iniciación, 21.328, Canadá - Prueba documental 9). El Canadá señala además que Weldwood facilitó datos e información a Comercio en conexión con esta investigación al menos en dos ocasiones. Véase la carta de Hunton & Williams ref. a la madera blanda del Canadá a la que se adjunta la respuesta de Weldwood Canada Limited al cuestionario, de 3 de mayo de 2001 (Canadá - Prueba documental 138 - contiene información comercial confidencial) y la carta de presentación para las secciones B, C y D de la respuesta de Weldwood al cuestionario de Hunton & Williams al USDOC, de 16 de julio de 2001 (versión pública) (Canadá - Prueba documental 49). Comercio no tomó nunca en consideración estos datos o informaciones. *Certain Softwood Lumber Products from Canada* (Determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá), 66 *Fed. Reg.* 56.062 (6 de noviembre de 2001, Departamento de Comercio) (determinación antidumping preliminar) (Canadá - Prueba documental 11).

50. Los Estados Unidos no distinguen las obligaciones de la autoridad investigadora en virtud del párrafo 2 del artículo 5 de sus obligaciones en virtud del párrafo 3 de ese mismo artículo.

51. La obligación que incumbe a la autoridad investigadora en virtud del párrafo 2 del artículo 5 es clara. La solicitud debe contener toda la información que "razonablemente tenga a su alcance" el solicitante sobre los puntos expuestos en los incisos i) a iv) del párrafo 2 del artículo 5.

52. La obligación que impone el párrafo 3 del artículo 5 es asimismo clara y es distinta de la que incumbe a la autoridad investigadora en virtud del párrafo 2 del artículo 5. El párrafo 3 del artículo 5 impone a la autoridad investigadora la obligación independiente de evaluar, una vez que ha determinado que se han cumplido los requisitos del párrafo 2 del artículo 5, si existen pruebas suficientes para iniciar una investigación.⁵¹ La autoridad debe examinar la exactitud y pertinencia de las pruebas presentadas con la solicitud "para determinar si existen pruebas suficientes que justifiquen la iniciación de una investigación".

11. Sírvanse comentar las manifestaciones que figuran en los párrafos 73 y 74 de la *primera comunicación escrita* de los Estados Unidos:

"El Canadá parece indicar que el párrafo 2 del artículo 5 impone a las autoridades investigadoras una obligación independiente de rechazar solicitudes que incluyan pruebas suficientes para la iniciación pero que no contengan algunos datos que supuestamente tenían a su alcance los solicitantes, aun cuando esos datos no obstan a la suficiencia de las pruebas incluidas.

No obstante, el párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* no impone a las autoridades investigadoras una obligación de esa naturaleza. La obligación de la autoridad investigadora con respecto a la iniciación se establece en el párrafo 3 del artículo 5. El párrafo 2 del artículo 5 se limita a describir la información que contendrá la solicitud."

53. La posición que adoptan los Estados Unidos en esos párrafos es incorrecta, por las mismas razones que se han expuesto en la respuesta a la pregunta 10. Es cierto que el párrafo 2 del artículo 5 describe la información que contendrá una solicitud, y que el solicitante está obligado a facilitar esa información. No obstante, la autoridad investigadora sólo puede aceptar la solicitud si determina que se ha cumplido ese requisito. Además, la interpretación del párrafo 2 del artículo 5 que hacen los Estados Unidos haría inoperante la disposición. Con arreglo a la interpretación de los Estados Unidos, incluso una solicitud que no se ajustara al párrafo 2 del artículo 5 podría servir de apoyo a la iniciación, lo que significa que una infracción del párrafo 2 del artículo 5 no tendría absolutamente ninguna consecuencia, con lo que se privaría de sentido a ese párrafo. Se trata de una interpretación que no es válida en virtud del principio firmemente arraigado de efectividad en la interpretación de los tratados. Tampoco es plausible que los negociadores hubieran elaborado una lista tan detallada de prescripciones relativas a la información para la solicitud en el párrafo 2 del artículo 5 si no hubieran tenido la intención de que las autoridades estuvieran obligadas a rechazar las solicitudes que no cumplieran esas prescripciones.

A ambas partes:

16. En opinión del Canadá/de los Estados Unidos, ¿qué obligación(es) impone el párrafo 2 del artículo 5? ¿Qué entidad o entidades son las destinatarias de la(s) obligación(es)?

⁵¹ *Guatemala - Investigación antidumping sobre el cemento Portland procedente de México*, Informe del Grupo Especial, WT/DS60/R, adoptado con modificaciones el 28 de noviembre de 1998 (WT/DS60/AB/R), párrafo 7.50 [en adelante, "*Guatemala - Cemento I*"]. El Órgano de Apelación no examinó la interpretación del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* del Grupo Especial.

54. La obligación que establece el párrafo 2 del artículo 5 es la obligación de la autoridad investigadora de determinar si la solicitud contiene "la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante" sobre los puntos enunciados en los apartados i) a iv) del párrafo 2 del artículo 5, incluidos los datos sobre los "precios" que requiere el párrafo iii) del párrafo 2 del artículo 5.⁵² El *Acuerdo sobre la OMC*, incluido el *Acuerdo Antidumping*, establece obligaciones de los Miembros de la OMC, y no de los particulares.⁵³

17. A juicio de las partes, ¿hay en virtud del párrafo 2 iii) del artículo 5 un orden de prelación que el solicitante haya de seguir al presentar la información que razonablemente tenga a su alcance? Sírvanse fundamentar cumplidamente su respuesta.

55. No. Con arreglo al sentido corriente del párrafo 2 del artículo 5, si el solicitante tiene razonablemente a su alcance información sobre los precios, debe facilitarla a la autoridad investigadora. Si el solicitante ha facilitado o no toda la información que tenía "razonablemente a su alcance" debe determinarse sobre la base de una evaluación objetiva de las pruebas de que dispone la autoridad investigadora en el momento en que se solicita la iniciación de una investigación.

C. PÁRRAFO 8 DEL ARTÍCULO 5

Al Canadá:

18. Sírvase comentar la declaración que figura en el párrafo 79 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"no se trata de un caso en el que información presentada posteriormente anulara la información en la que se había basado Comercio para proceder a la iniciación de la investigación".

56. La declaración de los Estados Unidos parte como premisa de su afirmación de que Comercio procedió a la iniciación "sobre la base de la suficiencia objetiva de los datos que indicaban la existencia de dumping".⁵⁴ Como hemos expuesto en la respuesta a la pregunta 8, un examen "objetivo" pone de manifiesto que los datos en que se basó Comercio no eran pertinentes y, por tanto, no eran suficientes para justificar la iniciación. Los Estados Unidos sostienen además que, al iniciar la investigación, Comercio no se basó en la declaración del peticionario de que no podía obtener datos sobre los costos y los precios por empresas específicas.⁵⁵ No obstante, esta afirmación constituye simplemente una racionalización *post hoc*. Desde luego, si Comercio hubiera tenido conocimiento en el momento de la iniciación de la existencia en poder del peticionario de información sobre precios y costos que podía demostrar que no existía dumping, no habría procedido a la iniciación. Por consiguiente, Comercio se basó, al menos implícitamente, en la manifestación del peticionario.

⁵² El Canadá señala que en *Argentina - Derechos antidumping definitivos sobre los pollos procedentes del Brasil*, el Grupo Especial preguntó a ambas partes, tanto al reclamante (Brasil) como al demandado (Argentina), su opinión en cuanto a la medida en que "el párrafo 2 del artículo 5 impone obligaciones a los Miembros -si es que impone alguna- y no a los solicitantes". Ambas partes convinieron en que el párrafo 2 del artículo 5 impone obligaciones a los Miembros. Véase *Argentina - Derechos antidumping definitivos sobre los pollos procedentes del Brasil*, informe del Grupo Especial, WT/DS241/R, adoptado el 19 de mayo de 2003, párrafos 7.96 a 7.98.

⁵³ En tanto que los Miembros de la OMC pueden dar efectividad directa al *Acuerdo sobre la OMC* en su ordenamiento interno, y de este modo aplicar, por ejemplo, el párrafo 2 del artículo 5 directamente a los particulares, ésta es una consecuencia de su legislación nacional y no del propio *Acuerdo sobre la OMC*.

⁵⁴ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 80.

⁵⁵ *Ibid.*

57. Desde este punto de vista resulta claro que el presente es un caso en el que la información presentada después de la decisión de proceder a iniciar la investigación podría haber anulado la información deficiente en la que Comercio se basó en su decisión sobre la iniciación. Además, es significativo que se avisara a Comercio de la existencia de información importante y extensa sobre los precios y costos reales que los peticionarios podían obtener fácilmente cinco días antes de que se publicara el Aviso de iniciación de la investigación⁵⁶ y 30 días antes de que se seleccionaran los declarantes y se enviaran los cuestionarios antidumping. Es evidente que Comercio habría tenido amplio margen de tiempo para reunir y analizar la información sobre los precios y los costos en poder de Weldwood, por ejemplo, y para reevaluar su decisión de iniciar la investigación. En cambio, optó por no adoptar ninguna medida y trata ahora de defender su inactividad afirmando que una información que es patente que no era pertinente, porque no incluía datos sobre los precios y los costos reales canadienses, era de hecho suficiente.

19. ¿Está el Canadá de acuerdo con la declaración que hacen los Estados Unidos en el párrafo 81 de su *primera comunicación escrita* de que "los datos sobre costos y precios concernientes a Weldwood no afectan a la suficiencia de los datos en los que [la autoridad investigadora] había basado la iniciación"?

58. El Canadá no está de acuerdo con esa declaración por muchas de las razones indicadas en las respuestas a las preguntas 8 y 9. Como hemos expuesto antes detenidamente, la información incluida en la solicitud no cumplía los requisitos de los párrafos 2 y 3 del artículo 5. No obstante, aun en caso de que, al límite, se considerara que la información había sido suficiente para justificar la iniciación en una situación en la que el peticionario no tenía razonablemente a su alcance datos sobre los precios y costos reales, es evidente que los datos sobre las ventas y los costos reales que tenía a su alcance el peticionario podrían haber anulado la información en la que se basó Comercio.

59. Los Estados Unidos indican que los datos sobre costos y precios concernientes a Weldwood no habrían sido significativos porque se trataba de datos relativos a una empresa específica que "no cabía que estuvieran en contradicción con la información a nivel de todo el país sobre precios y costos contenida en la petición".⁵⁷ Esa afirmación constituye simplemente una racionalización *post hoc* de la falta de actividad de Comercio. Weldwood es uno de los mayores productores canadienses de madera blanda, con actividades de producción en Columbia Británica y Alberta.⁵⁸ En su comunicación de 3 de mayo de 2001 en respuesta al minicuestionario de Comercio y como se ha indicado en la respuesta a la pregunta 9 *supra*, Weldwood describía de la siguiente forma su actividad:

Weldwood es la mayor empresa productora de madera blanda de Alberta y una de las mayores empresas productoras de Columbia Británica. Además, Weldwood es una de las mayores empresas exportadoras de la mercancía objeto de investigación a los

⁵⁶ Carta de la Asociación de Fabricantes de Madera de Quebec al USDOC, 25 de abril de 2001 (Canadá - Prueba documental 50). El Aviso de iniciación se publicó en el *Federal Register* el 30 de abril de 2001 (Aviso de iniciación, 21.328, Canadá - Prueba documental 9).

⁵⁷ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 68.

⁵⁸ Weldwood fue una de las 15 mayores empresas productoras y exportadoras de madera blanda a las que Comercio envió un minicuestionario el 25 de abril de 2001. Véase la carta de Hunton & Williams con referencia a la madera blanda procedente del Canadá a la que se adjuntaba la respuesta de Weldwood of Canada Limited al cuestionario, 3 de mayo de 2001 (Canadá - Prueba documental 138 - contiene información comercial confidencial). La respuesta presentada por Weldwood al Departamento el 3 de mayo de 2001 indica que Weldwood produce y exporta madera a los Estados Unidos desde nueve fábricas diferentes, siete de ellas radicadas en Columbia Británica y dos en Alberta (página 1 de la respuesta al minicuestionario).

Estados Unidos. Weldwood vende una amplia gama de productos en los Estados Unidos y en el Canadá.⁵⁹

60. En la misma comunicación, Weldwood solicitaba que se le considerara declarante obligado en la investigación antidumping.

61. Los Estados Unidos aducen que la información de una de las mayores empresas productoras canadienses sobre las ventas en el Canadá y en los Estados Unidos y sobre los costos de la producción de madera blanda en relación con transacciones específicas no habría sido pertinente a su evaluación de si procedía o no iniciar la investigación. Dado que los datos en los que se basó Comercio **no** incluían datos sobre ventas reales **ni** datos sobre costos reales en el Canadá, la posición de los Estados Unidos es insostenible, especialmente teniendo en cuenta que Comercio parece haber iniciado la investigación sin disponer de ningún precio de venta en el mercado interno de Columbia Británica, que es con mucha diferencia la más importante provincia productora de madera del Canadá.⁶⁰

D. PÁRRAFO 6 DEL ARTÍCULO 2

Al Canadá:

20. Sírvanse explicar el fundamento legal de la alegación jurídica que formula el Canadá en el presente caso de que la actuación de los Estados Unidos infringe el párrafo 6 del artículo 2 a) raíz del argumento de los Estados Unidos que se recoge en el párrafo 26 de su *primera declaración oral* de que el producto considerado es el punto de partida para determinar el "producto similar").

62. El Canadá no niega que el producto considerado constituya el punto de partida para determinar el "producto similar".⁶¹ Necesariamente, la autoridad investigadora comienza con el ámbito de investigación propuesto que un solicitante presenta a la autoridad. Ahora bien, éste es el punto de partida, pero no el punto final de las funciones de la autoridad. La autoridad debe proceder a encontrar un producto similar que se ajuste a las prescripciones del párrafo 6 del artículo 2.

63. El párrafo 6 del artículo 2 obliga expresamente a la autoridad investigadora a definir el "producto similar" como "idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate, o cuando no exista ese producto, otro producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado".

64. El sentido corriente del párrafo 6 del artículo 2 y la expresión "características muy parecidas" apoyan esta interpretación. El *New Shorter Oxford English Dictionary* (1993) define "characteristic" (característica) como "una marca distintiva; un rasgo distintivo, peculiaridad o cualidad" y "close" (estrecho) como "muy próximo en posición, relación o conexión" y "resemble" (parecer) como "[b]e like, have a likeness or similarity to, have a feature or property in common with" (ser parecido, tener parecido o similitud con, compartir una característica o propiedad con). Conjugando estos tres términos, como se conjugan en el párrafo 6 del artículo 2, debe considerarse que significan que los

⁵⁹ *Ibid.*, 3, minicuestionario.

⁶⁰ Véase la respuesta del Canadá a la pregunta 9 *supra*.

⁶¹ Primera declaración oral de los Estados Unidos, párrafo 26.

rasgos esenciales distintivos de un producto han de ser casi idénticos a los rasgos esenciales distintivos del otro.⁶²

65. Así pues, si se ha propuesto un producto considerado que es demasiado amplio, no será posible definir un único producto similar que cumpla los criterios establecidos en el párrafo 6 del artículo 2. Un ejemplo sencillo, citado en la primera declaración oral del Canadá, puede aclarar la cuestión. Si un solicitante propone que el producto considerado consista en "determinados vehículos", que abarcan automóviles y bicicletas, no será posible definir un único producto similar que cumpla los requisitos del párrafo 6 del artículo 2. El "producto similar" no puede ser "automóviles y bicicletas", porque en tal caso sólo algunos de los artículos de este "producto similar" propuesto serán idénticos a los de la serie de artículos del "producto considerado" propuesto o tendrán características muy parecidas a las de esa serie de artículos. Los automóviles serán idénticos a los automóviles o tendrán rasgos esenciales distintivos muy parecidos a ellos, pero es evidente que no serán idénticos a las bicicletas ni tendrán rasgos esenciales distintivos muy parecidos a ellas. Cada artículo de la clase del producto similar debe, no obstante, ser idéntico a *todos* los artículos del producto considerado o tener rasgos esenciales distintivos muy parecidos a ellos. Si no se produce esa equiparación, un "producto similar" podría consistir en un conglomerado heterogéneo de productos, en la medida en que fuera "fiel reflejo" del conglomerado heterogéneo de productos que integran el producto considerado propuesto. Esa interpretación no puede ser una interpretación correcta de "producto similar" porque privaría a esa expresión de cualquier tipo de sentido o coherencia.

66. Habría que recordar que, según el párrafo 6 del artículo 2, la expresión "producto similar" tiene el mismo sentido en todo el Acuerdo. En consecuencia, para poder seguir adelante con el caso, la autoridad debe determinar que el solicitante representa a la mayoría de los productores del producto "similar" al "producto considerado". Véase el párrafo 4 del artículo 5. El solicitante debe presentar además pruebas de que el producto nacional similar ha sufrido un daño debido al producto considerado. Véase el párrafo 2 del artículo 5. Las pruebas pertinentes de daño de la solicitud dependen de la definición de la rama de producción que produce el producto similar pertinente.

67. Un producto similar que consistiera en un conglomerado heterogéneo de productos llevaría a resultados irracionales en virtud de los párrafos 4 y 2 del artículo 5. En el caso del ejemplo citado, si los fabricantes de bicicletas representaran más de la mitad del conjunto de los fabricantes de bicicletas y automóviles, cabría la posibilidad de que se cumpliera lo dispuesto en el párrafo 4 del artículo 5 sin que los fabricantes de automóviles estuvieran representados en absoluto entre los solicitantes. En tal hipótesis, podría iniciarse y llevarse adelante una investigación tanto con respecto a las importaciones de bicicletas como con respecto a las importaciones de automóviles a pesar de la ausencia de legitimación o de pruebas del daño y de la existencia de una relación causal respecto de los automóviles. Esta es la consecuencia directa de haber amalgamado dos productos que no tienen características muy parecidas en un único producto similar.

68. En consecuencia, una autoridad investigadora a la que se haya propuesto un producto considerado que abarque productos que no tengan características idénticas o muy parecidas debe definir varios productos similares que correspondan a subconjuntos del producto considerado propuesto en la solicitud. Posteriormente, la legitimación, el apoyo de la rama de producción y los demás elementos necesarios de la solicitud deben evaluarse con respecto a cada uno de esos productos similares distintos.

69. En el ejemplo citado, sería preciso que la autoridad, tras concluir acertadamente que existían dos productos similares, determinara también que había dos productos considerados distintos, de

⁶² L. Brown, ed., *The New Shorter Oxford English Dictionary*, 3rd Ed. (Oxford: The Clarendon Press, 1993), 374, ["characteristic"] (Canadá - Prueba documental 139); 421 ["close"] (Canadá - Prueba documental 140); y 2558 ["resemble"] (Canadá - Prueba documental 141).

modo que para cada uno de ellos era preciso calcular márgenes distintos de dumping: para las bicicletas el correspondiente al producto similar, las bicicletas; y para los automóviles el correspondiente al producto similar, los automóviles. En el presente caso, cada elemento de una serie de productos similares será idéntico a todos los artículos del producto considerado pertinente o muy parecido a todos ellos. Por ejemplo, las bicicletas del producto similar "bicicletas" serán idénticas a todos los artículos del producto considerado o muy parecidas a ellos, con lo que se cumplirá el requisito del párrafo 6 del artículo 2 para un producto similar adecuadamente definido.

70. Como consecuencia de una determinación separada de "producto similar", la autoridad investigadora habría de formular constataciones distintas, para bicicletas y automóviles, en relación con la existencia de legitimación de conformidad con el párrafo 1 del artículo 5 y de apoyo de la rama de producción de conformidad con el párrafo 2 del artículo 5, y la solicitud tendría que contener pruebas distintas de conformidad con el párrafo 3 del artículo 5. Además, dado que los párrafos 1 y 2.2 del artículo 2 requieren expresamente que se efectúen comparaciones utilizando datos únicamente para el "producto similar", los precios, costos o beneficios relacionados con los automóviles no desempeñarán ninguna función en lo que respecta al margen de dumping para las bicicletas, y viceversa. Así pues, podría constatar que existe dumping respecto de un producto y no del otro. En tales circunstancias, carecería de sentido que fuese posible calcular un único margen medio de dumping, aplicado por igual a bicicletas y automóviles.

71. Los Estados Unidos ni siquiera tratan de definir uno o varios productos similares que se ajusten a las prescripciones del párrafo 6 del artículo 2, ni de que cada artículo comprendido en el producto similar sea idéntico al producto considerado o tenga rasgos esenciales distintivos que se parezcan mucho a los rasgos esenciales distintivos de ese producto. En el presente caso, el producto considerado se definió como "determinados productos de madera blanda" y, en consecuencia, se definió también al producto similar como "determinados productos de madera blanda". El producto similar en el presente caso incluye productos que no son idénticos, no son los mismos, no son similares y no tienen características muy parecidas a los rasgos esenciales de los demás productos incluidos dentro del producto similar. La inexistencia en un producto de rasgos esenciales que sean muy parecidos a los rasgos esenciales de otro tiene consecuencias irreparables para una definición del producto similar que se ajuste al párrafo 6 del artículo 2.

72. Como consecuencia de esta infracción del párrafo 6 del artículo 2, Comercio permitió a los peticionarios estadounidenses presentar una solicitud antidumping para productos que en algunos casos los miembros de la entidad peticionaria ni siquiera producían, en nombre de ramas de producción a las que no representaban y respecto de los que no demostraron la existencia de apoyo de la rama de producción, de dumping o de daño, a pesar de que la determinación del "producto similar" delimita esas obligaciones de conformidad con los párrafos 1, 2 y 4 del artículo 5.

73. En lugar de ello, Comercio incluyó productos y especies identificando características aisladas de diferentes productos dentro del "producto considerado" y determinó a continuación si **algunos** de los artículos que comprendían el "producto similar" propuesto (que era un "reflejo fiel" del conglomerado de diversos productos que comprendían el "producto considerado") compartían las mismas características aisladas. Los Estados Unidos denominan a este criterio "criterio de la línea divisoria clara o la secuencia continua".⁶³ (Puede discutirse que los Estados Unidos aplicaran siquiera ese criterio, pero esa cuestión excede del ámbito de esta pregunta.) Este tipo de análisis viola el párrafo 6 del artículo 2, porque no determina si los rasgos esenciales distintivos del producto son idénticos o muy parecidos a los rasgos esenciales distintivos de los productos que conforman el producto considerado. Los Estados Unidos nunca comprobaron, como requiere el párrafo 6 del artículo 2, si cada artículo que comprendía su producto similar propuesto era idéntico o muy parecido a cada uno de los artículos que comprendía el producto considerado propuesto. Si lo hubiera hecho

⁶³ Véase, por ejemplo: primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 103.

(por ejemplo aplicando adecuadamente su criterio de los "*productos diversificados*") habría constatado que era necesario tratar a las cuatro categorías de productos en litigio en el presente caso como "productos considerados" distintos y definir para cada uno de ellos productos similares distintos y correspondientes, so pena de eliminarlos del ámbito de investigación como artículos que no formaban parte del producto considerado que Comercio procedió a investigar.

74. Para que la autoridad investigadora reconozca y distinga los productos similares, es preciso que comience con el producto considerado tal y como lo definió el peticionario, pero la autoridad debe examinar todos los productos similares propuestos para determinar si son idénticos al producto considerado o tienen rasgos muy parecidos a sus rasgos esenciales. Comercio no efectuó esas comparaciones, y por consiguiente no se ajustó a los términos claros del párrafo 6 del artículo 2 al determinar el producto considerado y el producto similar correspondiente.

E. NECESIDAD DE TENER DEBIDAMENTE EN CUENTA LAS DIFERENCIAS EN LAS DIMENSIONES

Al Canadá:

21. Para facilitar la labor del Grupo Especial, rogamos al Canadá que exponga en forma resumida los argumentos sobre las diferencias en las dimensiones expuestos por los declarantes en el contexto de la investigación, citando la fecha de los documentos pertinentes y el lugar del expediente en que pueden encontrarse.

75. Véase la respuesta a la pregunta 22 *infra*.

22. ¿Han demostrado al USDOC los exportadores que esas diferencias en las dimensiones influyen en la comparabilidad de los precios? Sírvanse remitirse a los documentos pertinentes incorporados al expediente.

76. El Canadá abordará esta pregunta conjuntamente con la anterior por cuanto ambas se refieren a la naturaleza de los argumentos y la información presentados por el Canadá y las demás partes en el procedimiento básico sustanciado ante Comercio. Antes de detallar todos los argumentos e informaciones presentados a Comercio, que abarcan docenas de comunicaciones, es conveniente situar la cuestión en su contexto haciendo a tal fin algunas observaciones breves.

77. *En primer lugar*, en el procedimiento ante Comercio no se debatió si las diferencias en las dimensiones influían en la comparabilidad de los precios. Desde el principio, *todas* las partes y *todos* los organismos investigadores de los Estados Unidos que participaron en él *coincidieron* en que el tamaño influía en la comparabilidad de los precios. Los peticionarios así lo manifestaron en su petición. La Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, que examina las cuestiones relativas al daño, así lo declaró pocas semanas después de la iniciación en su determinación preliminar, determinación que fue presentada posteriormente a Comercio como prueba de que el tamaño afecta al precio. *Todas* las partes (incluidos todos los declarantes), al formular observaciones sobre las características del producto que deberían tenerse en cuenta al diferenciar los productos a efectos de la comparación de los precios, identificaron como característica que era preciso tener en cuenta (después de otras tales como la especie y la calidad, pero con preferencia a otras, como el tratamiento de la superficie, el desbastado y otras operaciones adicionales de elaboración) el grosor, la anchura y la longitud. Y, por último, todos los declarantes adujeron que la ley exigía que se efectuara un ajuste en función del tamaño (DIFMER) al determinar el valor normal. De hecho, no puede encontrarse ninguna comunicación en la que alguna parte, incluido el peticionario, sostenga que el tamaño *no* influye en la comparabilidad de los precios.

78. *En segundo lugar*, a lo largo de todo el procedimiento, Comercio indicó a las partes que compartía la opinión de que las dimensiones influían en la comparabilidad de los precios. Como expøndremos a continuación, en el mismo momento de comenzar su investigación en abril de 2001,

Comercio solicitó observaciones sobre las características físicas que influían en la comparabilidad de los precios. Cuando todas las partes coincidieron en mayo de 2001 en que el grosor, la anchura y la longitud eran, todas ellas, características que influían en la comparabilidad de los precios, Comercio envió el 25 de mayo de 2001 a los declarantes un cuestionario en el que se les pedía que facilitaran información sobre las ventas, detallando el grosor, la anchura y la longitud de cada producto. No se pidió a los declarantes ninguna otra justificación o datos en apoyo de la inclusión de esas características; por el contrario, el cuestionario aclaraba que las partes sólo tenían que facilitar información justificativa si pretendían que se tuvieran en cuenta *otras* características que Comercio no había indicado.

79. En su determinación preliminar de octubre de 2001, Comercio confirmó la importancia que atribuía a las dimensiones. En esa determinación preliminar, Comercio limitaba sus comparaciones entre precios a mercancías idénticas, expresión ésta que abarcaba los productos que, entre otras características, tenían exactamente idénticos grosor, anchura y longitud. Comercio resolvió de forma preliminar que *ni siquiera compararía los precios de productos de diferentes dimensiones*. Al haber *admitido* Comercio en su determinación preliminar que el tamaño influía en la comparabilidad de los precios, los declarantes no tenían necesidad de presentar a Comercio nuevos argumentos o análisis acerca de esta cuestión. Las normas de Comercio obligan a las partes a presentar argumentos y análisis únicamente en relación con los aspectos de la determinación preliminar con los que no estén de acuerdo.

80. *En tercer lugar*, al no haber discrepancia sobre la cuestión, y al haber aceptado Comercio las tres características relativas a las dimensiones, individualmente, como importantes en su cuestionario y en su determinación preliminar, Comercio no solicitó *en ningún momento* cualquier análisis o documentación justificativos adicionales, ni realizó por propia iniciativa un análisis sobre el que los declarantes pudieran formular observaciones. Merece la pena hacer hincapié en que en ninguna parte del expediente hay pruebas de que Comercio analizara los datos detallados específicos en función de las dimensiones que los declarantes habían presentado (que incluían no sólo datos correspondientes al período de investigación, sino también datos históricos) para llegar a su conclusión de que los efectos de las diferencias de dimensiones en los precios eran "poco importantes" o "variables" por lo que no era necesario efectuar un ajuste en función de ellas.

81. De hecho, los argumentos de los declarantes acerca del tamaño fueron los mismos que respecto de todas las demás características del producto: las empresas expusieron exactamente los mismos argumentos y las mismas pruebas acerca de las dimensiones y la comparabilidad de los precios que presentaron para todas las demás características físicas, incluidas la especie, la calidad, el contenido de humedad, el desbastado, el tratamiento de la superficie y otras operaciones adicionales de elaboración. Comercio no realizó ningún análisis, ni formuló ninguna constatación de que cada una de las características mencionadas influía en la comparabilidad de los precios, pero las incluyó en las características que tuvo en cuenta a efectos del contraste y, o bien no permitió las comparaciones entre productos no idénticos (como en el caso de las especies), o bien tuvo en cuenta y aplicó un ajuste (DIFMER) cuando las características no eran idénticas (como en el caso de la calidad, el contenido de humedad, el desbastado, el tratamiento de la superficie y otras operaciones adicionales de elaboración).

82. En su determinación definitiva y, por consiguiente, *a posteriori*, Comercio estableció de hecho un criterio diferente, y trató a las dimensiones de forma distinta a todas las demás características físicas que tuvo plenamente en cuenta (a efectos del contraste y a efectos de DIFMER), como la especie, la calidad, el contenido de humedad, el tratamiento de la superficie, otras operaciones adicionales de elaboración y el desbastado. En lo que respecta a cada una de esas otras características las partes coincidieron en que influían en la comparabilidad de los precios, del mismo modo que habían coincidido en que las dimensiones influían en ella. No se exigieron más demostraciones, no se presentaron más pruebas ni Comercio realizó ningún otro análisis al respecto.

No obstante, en tanto que todas y cada una de esas características se tomaron plenamente en cuenta, no se tomó en cuenta el tamaño.

83. Dado que el peticionario y Comercio, en todas las etapas de la investigación, habían admitido que las dimensiones afectaban a los precios, al igual que habían admitido que afectaban a los mismos la especie, la calidad, el tratamiento de la superficie, el contenido de humedad, la elaboración adicional y el desbastado, los declarantes no tuvieron conocimiento de que sería necesaria información adicional para convencer a Comercio de que las dimensiones influían en la comparabilidad de los precios, ni de cuál debía ser esa información. Comercio nunca solicitó información adicional, por lo que los declarantes entendieron razonablemente que la información que habían presentado y que no había sido puesta en tela de juicio, sería suficiente, lo mismo que lo había sido en relación con cada una de las demás características físicas.

84. *En cuarto lugar*, preocupaba a los declarantes la posibilidad de que Comercio no computara un ajuste (DIFMER) en función de las dimensiones y otras características para las que Comercio decidió no computar la diferencia de costos y de que lo achacara a que los declarantes no habían facilitado datos suficientes, como de hecho ha ocurrido en este caso. En numerosas ocasiones, el 16 de agosto de 2001, el 10 de septiembre de 2001 y el 24 de septiembre de 2001, con considerable antelación incluso a la determinación preliminar de Comercio, los declarantes solicitaron expresamente orientaciones específicas de Comercio en cuanto a los datos o análisis que podían presentar a efectos de ajuste (DIFMER). *Comercio no respondió nunca a ninguna de esas peticiones*. No obstante, los declarantes presentaron datos que consideraban que podían ser útiles, incluidos datos históricos de precios que se remontaban a varios años antes, así como datos de *Random Lengths* que también se remontaban a varios años antes. Comercio prescindió igualmente de esos datos. El expediente tampoco contiene ningún análisis de ninguno de esos datos realizado por Comercio.

85. *En quinto lugar*, la determinación definitiva de Comercio por la que decidía no tener en cuenta las dimensiones no fue coherente a nivel interno. De un lado, Comercio continuó utilizando, como había hecho en toda su investigación, las tres características relativas a las dimensiones -grosor, anchura y longitud- al decidir los productos que compararía, tratando únicamente como productos idénticos a aquellos que tenían grosor, anchura y longitud idénticos. (Si Comercio hubiera decidido que las dimensiones no influían en la comparabilidad de los precios, debería haber eliminado esas tres características y haber comparado los precios sin tener en cuenta las dimensiones.) De otro, después de haber definido esas características como características críticas en la comparación de productos para conseguir la comparabilidad de los precios, Comercio, de forma no coherente, procedió a continuación a comparar productos con diferentes características en cuanto a las dimensiones sin realizar ningún ajuste en función de las diferencias entre los productos comparados.

86. No hay, sencillamente, ninguna diferencia entre las características que influyen en la comparabilidad de los precios a efectos del contraste y las que influyen en la comparabilidad de los precios a efectos de los DIFMER. Se trata de las mismas características. O las características afectan a los precios o no. La única razón para incluir a una característica a efectos del contraste de modelos es que se sabe que afecta a los precios. Al incluir una característica que afecta al precio como característica para el contraste de modelos, Comercio se asegura de que no compara precios de productos cuyos precios no pueden ser comparados sin realizar un ajuste en función de la diferencia entre los productos.

87. A continuación, por orden cronológico, en respuesta a las peticiones del Grupo Especial y en apoyo de las observaciones antes formuladas, se enuncian las referencias detalladas que obran en el expediente:

1. 2 de abril de 2001: **Petición de la rama de producción estadounidense**
 - En la propia petición se reconocía que el tamaño afecta al precio de la madera. En ella se señalaba que "para que la Comisión consiga información útil sobre los precios es necesario hacer una comparación de productos muy precisa" (subrayado en el original).⁶⁴ En la petición se sugerían tres comparaciones entre productos, de todos los cuales se especificaba el tamaño. Por ejemplo, la comparación propuesta respecto del producto 1 era una comparación entre los montantes de 2x4x8 de pinabete de Engleman y pino torcido, secados en horno y con desbastado de precisión de los extremos (Estados Unidos) y los montantes de 2x4x8 de picea-pino-abeto de la región occidental con desbastado de precisión de los extremos (Canadá).⁶⁵ ("2x4x8" significa madera de 2 pulgadas de grosor por 4 de anchura y 8 pies de largo; "montante" es una clase de madera.) Es evidente que si el tamaño no afectara al precio, el peticionario no tendría ningún motivo para diferenciar los productos por su grosor, anchura y longitud a efectos de la comparación de precios.

2. Mayo de 2001: **Determinación preliminar de la existencia de daño de la CCI**
 - A efectos de su análisis y determinación preliminares de la existencia de daño, la CCI llegó a la conclusión de que "los precios de la madera blanda difieren por lo general **sustancialmente** en función de la calidad **y las dimensiones**, y pueden diferir según las especies de que se trate y los usos a que se destine, correspondiendo a la calidad mejor y a las dimensiones mayores precios mayores que a la calidad peor y a las dimensiones menores".⁶⁶ (Sin negritas en el original.) Posteriormente las empresas canadienses presentaron a Comercio esta constatación de la CCI para que fuera incorporada a las pruebas obrantes en el expediente de Comercio (véase *infra*).

3. 3 y 4 de mayo de 2001: **Observaciones de las partes sobre las características que influyen en la comparabilidad de los precios formuladas al comienzo de la investigación**
 - El 24 de abril de 2001 Comercio invitó a formular observaciones sobre las características que influyeran en la comparabilidad de los precios que Comercio debería incluir en su cuestionario. Hasta el 4 de mayo todas las partes interesadas presentaron observaciones. Tanto el peticionario como *todos* los declarantes coincidieron en que el tamaño era una característica que debía ser tomada en cuenta. Las *únicas* diferencias se referían a la *forma* de tomarla en consideración y no a *si* debía o *no* ser tomada en consideración. Por ejemplo, en tanto que los declarantes proponían que la información sobre los montantes se refiriera a grupos de longitud de 6 pulgadas o de 12 pulgadas de diferencia⁶⁷, el peticionario proponía grupos de

⁶⁴ DIFMER Exhibit (Prueba documental sobre ajustes DIFMER), 2 (Canadá - Prueba documental 142 - contiene información comercial confidencial) [Petición, volumen I, I-29 (Canadá - Prueba documental 37)].

⁶⁵ *Ibid.*

⁶⁶ *Ibid.*, 4 [US International Trade Commission, Pub. N° 3426, *Softwood Lumber from Canada* (Madera blanda procedente del Canadá), Inv. N°s. 701-TA-414 y 731-TA-928 (Preliminary) (mayo de 2001), 16. (Canadá - Prueba documental 31)].

⁶⁷ *Ibid.*, 7 [Carta de Steptoe & Johnson al Departamento de Comercio, "Certain Softwood Lumber from Canada: British Columbia Lumber Trade Council Comments on Procedural and Technical Issues" (Determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá: Observaciones sobre cuestiones técnicas y de procedimiento de *British Columbia Lumber Trade Council*) (3 de mayo de 2001), anexo I, 9].

longitud de una pulgada.⁶⁸ El hecho de que el peticionario solicitara que se diera información sobre la longitud por grupos de una pulgada refleja su idea de que las diferencias de longitud, por muy pequeñas que fueran, podían influir en la comparabilidad de los precios.

- En respuesta al cuestionario de Comercio de 24 de abril de 2001, el peticionario presenta una lista de características para el contraste de modelos, que atiende a "las características fundamentales de los productos, las expectativas de los clientes y los procesos de producción que diferencian entre sí a los productos comprendidos en ese ámbito".⁶⁹ (Esas características eran, por orden de importancia: 1) el tratamiento, 2) la categoría, 3) la especie, 4) la calidad, 5) el contenido de humedad, 6) la unión por entalladuras múltiples, 7) la *anchura*, 8) el *grosor*, 9) la *longitud* y 10) el acabado de la superficie.⁷⁰ (Sin cursivas en el original.) Subsidiariamente, el peticionario propone una jerarquía "condensada" de contraste de los modelos para su utilización en caso de que Comercio adopte las sugerencias del peticionario acerca de la limitación de la información. Esa jerarquía incorpora ocho características, tres de ellas relacionadas con el tamaño (*anchura*, *grosor* y *longitud*).
- Todos los declarantes coincidieron en las observaciones formuladas por *British Columbia Lumber Trade Council* ("BCLTC"). BCLTC identificó 10 características que influían en la comparabilidad de los precios y que eran, por orden de importancia, las siguientes: 1) especie, 2) tipo de madera, 3) tratamiento (por ejemplo, madera tratada a presión), 4) contenido de humedad (madera seca o verde), 5) *calidad*, 6) *tamaño* (es decir, *grosor* y *anchura*), 7) *longitud*, 8) desbastado de la superficie (número de caras cepilladas), 9) desbastado de los bordes (bordes contorneados rectangulares) y 10) desbastado de los extremos (existencia o no de un desbastado de precisión).⁷¹ (Sin cursivas en el original.)
- Abitibi, en su comunicación, declaró expresamente que el tamaño afecta al precio. Con respecto a la característica del "tamaño" manifestó: "La diferencia de tamaño (*grosor* y *anchura*) es una importante diferencia física entre la mayor parte de los tipos de producto de madera blanda, correspondiendo en general precios mayores a los

⁶⁸ Un montante es una clase de madera que exige que el producto sea objeto de un desbastado de precisión de los extremos para obtener una longitud exacta. Se utiliza fundamentalmente en paredes de entramado, en las que el constructor necesita una pieza vertical de longitud precisa que encaje entre soportes horizontales. *Ibid.*, 10 (nota 3), 14-15 [Carta de Dewey Ballantine al Departamento de Comercio, "Antidumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (Investigación en materia de derechos antidumping sobre determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá) (3 de mayo de 2001), apéndice 1 (nota 3), VII, VIII, IX.B].

⁶⁹ *Ibid.*, 9 [Carta de Dewey Ballantine al Departamento de Comercio, "Antidumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (Investigación en materia de derechos antidumping sobre determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá) (3 de mayo de 2001), 3].

⁷⁰ *Ibid.*, 10-15 [Carta de Dewey Ballantine al Departamento de Comercio, "Antidumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (Investigación en materia de derechos antidumping sobre determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá) (3 de mayo de 2001), apéndice 1].

⁷¹ *Ibid.*, 6-7 [Carta de Steptoe & Johnson al Departamento de Comercio, "Certain Softwood Lumber from Canada: British Columbia Lumber Trade Council Comments on Procedural and Technical Issues" (Determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá: Observaciones sobre cuestiones técnicas y de procedimiento de *British Columbia Lumber Trade Council*) (3 de mayo de 2001), anexo I, 8-9].

productos de mayor tamaño".⁷² A continuación declaraba que "la longitud afecta también al valor, correspondiendo en general precios mayores por pie a los productos de mayor longitud".⁷³

4. 11 de mayo de 2001 **Observaciones de réplica sobre las características que influyen en la comparabilidad de los precios**

- BCLTC responde a la propuesta del solicitante, y todos los demás declarantes se adhieren a esa respuesta. BCLTC señala que tanto el solicitante como los declarantes han identificado como características pertinentes e importantes el grosor, la anchura y la longitud.
- La posición del declarante sobre la importancia relativa de las características que influyen en la comparabilidad de los precios es la siguiente: "En resumen, los criterios y la jerarquía a efectos de la comparación de productos respecto de los productos investigados debería ser la siguiente: 1) especie; 2) tipo de madera; 3) tratamiento; 4) contenido de humedad; 5) calidad; 6) *grosor y anchura*; 7) *longitud*; 8) tratamiento de la superficie y 9) desbastado de los extremos".⁷⁴ (Sin cursivas en el original.)
- Weyerhaeuser identificó específicamente el tamaño como una característica física del producto que influye en las comparaciones de precios, y manifestó al respecto: "Los peticionarios proponen también clasificar separadamente el grosor y la anchura, dando al parecer primacía a la anchura. Ello no se ajusta a la práctica del sector ni a la valoración del mercado. Los productos de tamaño diferente no son generalmente sustituibles entre sí ni directamente comparables, y el factor más importante es el grosor (por ejemplo, la madera de 2x4 es menos semejante a la madera de 4x4 que a la madera de 2x6)".⁷⁵
- El peticionario reconoce expresamente la relación entre tamaño y precio. Se refiere a las transacciones con madera denominadas "de longitud variable", que se realizan en circunstancias en las que un cliente adquiere, a un precio medio único, madera de determinado grosor y anchura pero de diversas longitudes, puesto que desea ofrecer una gama de longitudes a su cliente. El peticionario sostiene que "las comparaciones de transacciones efectuadas sobre la base de la longitud variable no son apropiadas si esas comparaciones no tienen en cuenta la composición por *longitud* de los objetos de

⁷² *Ibid.*, 17 [Carta de Arnold & Porter al Departamento de Comercio, "Softwood Lumber from Canada: Antidumping Duty Investigation" (Madera blanda procedente del Canadá: investigación en materia de derechos antidumping) (3 de mayo de 2001), 16].

⁷³ *Ibid.*, 18 [Carta de Arnold & Porter al Departamento de Comercio, "Softwood Lumber from Canada: Antidumping Duty Investigation" (Madera blanda procedente del Canadá: investigación en materia de derechos antidumping) (3 de mayo de 2001), 17].

⁷⁴ *Ibid.*, 6 [Carta de Steptoe & Johnson al Departamento de Comercio, "Certain Softwood Lumber from Canada: British Columbia Lumber Trade Council Comments on Procedural and Technical Issues" (Determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá: Observaciones sobre cuestiones técnicas y de procedimiento de *British Columbia Lumber Trade Council*) (3 de mayo de 2001), anexo I, 8].

⁷⁵ *Ibid.*, 166 [Rebuttal of Weyerhaeuser Company to Petitioners' Comments in Response to the Request for Information of the Department of Commerce dated 24 April 2001 (Réplica de la empresa Weyerhaeuser a las observaciones del peticionario en respuesta a la solicitud de información del Departamento de Comercio, de fecha 24 de abril de 2001) (11 de mayo de 2001), 2].

la transacción (el número de piezas de cada una de las longitudes) y el *diferente valor de mercado de piezas de diferente longitud [...]*.⁷⁶ (Sin cursivas en el original.) Además, con respecto a la madera con un desbastado de precisión de los extremos, el peticionario indica que esa madera "debería identificarse separadamente en el emparejamiento de modelos porque la longitud se especifica dentro de una tolerancia estrecha y esa distinción *es un importante elemento determinante de la elección del producto por el cliente*".⁷⁷ (Sin cursivas en el original.)

5. 25 de mayo de 2001: **Cuestionario inicial de Comercio**

- En este cuestionario se identificaban las características del producto que Comercio había determinado que eran pertinentes al emparejar/diferenciar productos a efectos de la comparación de precios. Se *pidió* a todos los declarantes que utilizaran esas características y codificaran en consonancia cada uno de sus productos y de sus ventas. Como características exigidas de los productos se enumeraban *individualmente* el grosor, la anchura y la longitud. [Se pedían especificaciones exactas para el grosor y la anchura (por ejemplo, 2 pulgadas, 3 pulgadas, etc.) pero se pedía que se comunicara la longitud por tramos de 2 pies (por ejemplo, desde 6 pies hasta 8, desde 8 pies hasta 10, etc.).]⁷⁸
- El cuestionario indicaba que los declarantes podían añadir otras características; "no obstante, si añaden características no especificadas en el cuestionario, sírvanse describir en la respuesta expositiva las razones por las que consideran que el Departamento debería utilizar esa información para definir **mercancías idénticas y similares**".⁷⁹ (Las negritas figuran en el original.) Dicho de otro modo, Comercio manifestó a las empresas que era necesaria información fáctica adicional para justificar *únicamente otras* características de los productos distintas de aquellas que Comercio había seleccionado ya, y entre las que, como se ha señalado, figuraban las tres características relativas a las dimensiones.

6. 8 de junio de 2001: **Observaciones sobre el cuestionario inicial**

- Canfor solicita que Comercio modifique las subdivisiones en función de la longitud del cuestionario para los montantes de madera porque sus categorías no se ajustan a la forma en que se fija el precio de esa clase de madera y en que la misma se vende en el

⁷⁶ *Ibid.*, 25 [Carta de Dewey Ballantine al Departamento de Comercio, "Antidumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (Investigación en materia de derechos antidumping sobre determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá) (11 de mayo de 2001), 12].

⁷⁷ *Ibid.*, 26 [Carta de Dewey Ballantine al Departamento de Comercio, "Antidumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (Investigación en materia de derechos antidumping sobre determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá) (11 de mayo de 2001), 12].

⁷⁸ *Ibid.*, 28-29, 31-32 [Departamento de Comercio de los Estados Unidos, solicitud de información, Abitibi Consolidated, Inc. (25 de mayo de 2001), B-9 - B-10, C-9 - C-10, secciones: B - 3.5, 3.6 y 3.7; y C - 3.5, 3.6 y 3.7].

⁷⁹ *Ibid.*, 30 [Departamento de Comercio de los Estados Unidos, solicitud de información, Abitibi Consolidated, Inc. (25 de mayo de 2001), C-5].

mercado de América del Norte y, de no modificarse, esas categorías darían lugar a comparaciones de productos no apropiadas.⁸⁰

7. 15 de junio de 2001: **Observaciones del peticionario sobre la información respecto de los productos de los declarantes**

- El peticionario pone en tela de juicio el sistema de información utilizado por Weyerhaeuser, que, en el caso de determinadas ventas limitadas, manifestó que no podía especificar la longitud. El peticionario se opone a este sistema "dada la realidad del mercado en la que diferentes longitudes suponen precios diferentes y el hecho de que la Dirección Nacional de Clasificación de la Madera del Canadá ordena que en las facturas por madera medida en MBF [miles de pies tablares] figure el número de piezas de cada tamaño y longitud nominales".⁸¹ (No se reproduce la nota de pie de página.) El peticionario destaca que "en el caso de la mayoría de los productos (si no de todos) el precio por MBF varía según la longitud".⁸² (Subrayado en el original.)

8. 9 de agosto de 2001: **Carta de Comercio**

- A primeros de agosto de 2001, Comercio solicitó observaciones acerca de si debía comparar los precios de productos no idénticos y de la forma de hacerlo. Como para subrayar que el hecho de que el tamaño afectaba al precio era ya una idea firmemente arraigada, Comercio pedía a las partes que "explicaran si, a su juicio, deberían combinarse los criterios relativos al grosor y a la anchura en un criterio único en lugar de considerar ambos aspectos separadamente".⁸³ No había duda de que era preciso tener en cuenta tanto el grosor como la anchura; la única duda que se planteaba Comercio era si debían considerarse conjunta o separadamente.

9. 16 de agosto de 2001: **Observaciones de los declarantes acerca de las características físicas que deberían tenerse en cuenta al comparar los precios de productos no idénticos**

- Abitibi reiteró que deberían tenerse en cuenta el grosor, la anchura y la longitud, por este orden (y después de considerar la calidad y el contenido de humedad, pero antes de considerar el acabado de la superficie, el desbastado de los extremos y otras

⁸⁰ *Ibid.*, 34 [Carta de Kaye Scholer LLP al Departamento de Comercio, "Softwood Lumber Products from Canada: Anti-Dumping Investigation" (Productos de madera blanda procedentes del Canadá: investigación antidumping) (8 de junio de 2001), 5].

⁸¹ *Ibid.*, 36-37 [Carta de Dewey Ballantine al Departamento de Comercio, "Antidumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (Investigación en materia de derechos antidumping sobre determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá) (15 de junio de 2001), 3-4].

⁸² *Ibid.*, 37-38 [Carta de Dewey Ballantine al Departamento de Comercio, "Antidumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (Investigación en materia de derechos antidumping sobre determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá) (15 de junio de 2001), 4-5, nota 10].

⁸³ *Ibid.*, 40 [Carta del Departamento de Comercio a Abitibi Consolidated, Inc. "Anti-Dumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (Investigación en materia de derechos antidumping respecto de determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá) (9 de agosto de 2001), 2].

operaciones adicionales de elaboración). En cuanto a la anchura, Abitibi señalaba que las diferencias de valor eran importantes, pero distintas. Observaba por ejemplo que "la diferencia de valor entre la madera de 2x6 y la madera de 2x8 es menor que la que existe entre la madera de 2x6 y la madera de 2x4".⁸⁴ En cuanto a la longitud, Abitibi señalaba que afectaba al valor comercial, pero que había algunos puntos límite: "Tiende a haber saltos significativos en el valor comercial de los productos de madera blanda de diferente longitud en dos puntos: la longitud de 16 y de 22 pies. Por ello, Abitibi sugiere que el Departamento divida el criterio relativo a la longitud en tres categorías: madera de menos de 16 pies, de 16 a 22 pies y de 22 pies o más."⁸⁵

- En lo que respecta al cálculo de un ajuste (DIFMER) cuando se comparan productos que no son idénticos, Abitibi manifestaba "su disposición a facilitar los datos que pueda tener a su alcance y que el Departamento requiera, pero recaba expresamente orientaciones del Departamento acerca de qué datos adicionales debe presentar para hacer posible el cálculo de los ajustes DIFMER apropiados basados en el valor. No podemos encontrar ninguna decisión publicada en la que se indique cómo el Departamento calcula los DIFMER basados en el valor, y mucho menos qué datos necesita para hacerlo, por lo que precisamos orientaciones sobre esta cuestión".⁸⁶ Comercio no respondió a esta petición expresa de orientación.
- Canfor reiteró que el grosor, la anchura y la longitud (código de grupo y longitud) debían ser tenidas en cuenta, por ese orden (y después de tomar en consideración la calidad y el contenido de humedad pero antes de considerar el acabado de la superficie, el desbastado de los extremos y otras operaciones adicionales de elaboración). Canfor añadía que "dadas las importantes diferencias en lo que respecta al uso, el costo y el valor entre las diferentes longitudes de la madera vendida, Canfor considera apropiado establecer grupos o tramos de longitud a efectos del emparejamiento de productos".⁸⁷
- Slocan señalaba que el grosor y la anchura debían tratarse como características separadas y preconizaba también la agrupación de las longitudes en categorías: "en general, Slocan considera que los tramos de dos pies definidos por el Departamento

⁸⁴ *Ibid.*, 43-44 [Carta de Arnold & Porter al Departamento de Comercio, "Softwood Lumber from Canada: Antidumping Duty Investigation Comments on Use of Similar Merchandise Comparisons and Information Pertaining to Scieres Saguenay Limitee" (Madera blanda procedente del Canadá; observaciones en la investigación en materia de derechos antidumping sobre la utilización de comparaciones entre mercancías similares y la información relativas a Scieres Saguenay Limitee) (16 de agosto de 2001), 19-20].

⁸⁵ *Ibid.*, 44 [Carta de Arnold & Porter al Departamento de Comercio, "Softwood Lumber from Canada: Antidumping Duty Investigation Comments on Use of Similar Merchandise Comparisons and Information Pertaining to Scieres Saguenay Limitee" (Madera blanda procedente del Canadá; observaciones en la investigación en materia de derechos antidumping sobre la utilización de comparaciones entre mercancías similares y la información relativas a Scieres Saguenay Limitee) (16 de agosto de 2001), 20].

⁸⁶ *Ibid.*, 42 [Carta de Arnold & Porter al Departamento de Comercio, "Softwood Lumber from Canada: Antidumping Duty Investigation Comments on Use of Similar Merchandise Comparisons and Information Pertaining to Scieres Saguenay Limitee" (Madera blanda procedente del Canadá; observaciones en la investigación en materia de derechos antidumping sobre la utilización de comparaciones entre mercancías similares y la información relativas a Scieres Saguenay Limitee) (16 de agosto de 2001), 9].

⁸⁷ *Ibid.*, 48 [Carta de Kaye Scholer LLP al Departamento de Comercio, "Softwood Lumber Products from Canada: Anti-Dumping Investigation" (Productos de madera blanda procedentes del Canadá; investigación antidumping) (16 de agosto de 2001), 5].

pueden compararse a los tramos próximos. En cambio hay una clara ruptura del precio entre la longitud de 14' y la muy deseable de 16', así como entre la de 16' - 20' y 22' o más. Hay diferencias sistemáticas de precios entre los 14' y menos y los 16' y más, y entre los 16' - 20' y 22' y más. Por tanto, Slocan propone que se haga una ponderación para tomar debidamente en cuenta este hecho comercial [...]"⁸⁸

- Tembec señalaba que Comercio tenía capacidad legal para hacer ajustes en función de las diferencias en las características físicas sobre la base de los valores del mercado y manifestaba que "muchas de las diferencias físicas entre productos de madera similares no se reflejan en los costos de producción, pero tienen por efecto importantes diferencias en la valoración en el mercado".⁸⁹ Tembec sostenía también que "cuando no son posibles emparejamientos idénticos, el Departamento debería basar el valor normal en emparejamientos similares con DIFMER calculados sobre la base de la diferencia en costos variables complementados en caso necesario por DIFMER basados en el valor. En caso de determinar que necesita información adicional [...] el Departamento debería recabar dicha información en un cuestionario complementario [...]".⁹⁰
- Weyerhaeuser reiteraba que la anchura, el grosor y la longitud son diferencias físicas que generan diferencias en el valor de realización e instaba a incluir esas características en la jerarquía de las características del producto. Weyerhaeuser señalaba de nuevo, como había hecho ya en su primera comunicación, que: "Desde el punto de vista comercial, el grosor es generalmente más importante que la anchura. Los productos de grosor diferente se utilizan frecuentemente para usos fundamentalmente distintos y, por tanto, se venden en condiciones distintas de mercado".⁹¹

10. 21 de agosto de 2001: **Observaciones del peticionario sobre la utilización de comparaciones entre productos no idénticos**

- El peticionario no adujo que Comercio debiera comparar precios de productos no idénticos de diferentes dimensiones sin ningún DIFMER. Por el contrario, reconoció las distorsiones a que ello daría lugar y adujo que, de no hacerse una comparación

⁸⁸ *Ibid.*, 50 [Carta de Baker & McKenzie al Departamento de Comercio, "Certain Softwood Lumber Products from Canada" (Determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá) (16 de agosto de 2001), 7].

⁸⁹ *Ibid.*, 52 [Carta de Baker & Hostetler, LLP al Departamento de Comercio, "Certain Softwood Lumber Products from Canada" (Determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá) (16 de agosto de 2001), 7] (contiene información comercial confidencial).

⁹⁰ *Ibid.*, 54-55 [Carta de Baker & Hostetler, LLP al Departamento de Comercio, "Certain Softwood Lumber Products from Canada" (Determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá) (16 de agosto de 2001), 14-15] (contiene información comercial confidencial).

⁹¹ *Ibid.*, 60 [Carta de Miller & Chevalier al Departamento de Comercio, "Softwood Lumber Products from Canada: Antidumping Investigation" (Productos de madera blanda procedentes del Canadá: investigación antidumping) (16 de agosto de 2001), 9]. Esta carta constituía una respuesta a la carta de Comercio de 9 de agosto de 2001 en la que se solicitaban observaciones sobre la comparación de mercancías similares en la investigación de referencia.

entre productos idénticos, el precio de exportación a los Estados Unidos debería compararse con un valor normal reconstruido.⁹²

- El propio peticionario presentó datos de dominio público que mostraban la existencia de importantes diferencias de precio en función de la longitud. No obstante, se opuso a la agrupación por longitud propugnada por los declarantes, afirmando, por ejemplo, que no siempre la madera de 16 pies valía más que la de 14 pies.⁹³ El propio peticionario presentaba los siguientes datos de *Random Lengths*⁹⁴:

Especie	Grosor/anchura	12 pies de largo	14 pies de largo	16 pies de largo
Picea-pino-abeto de la región occidental	2x8	244 \$	198 \$	227 \$
Picea-pino-abeto de la región occidental	2x10	228 \$	340 \$	291 \$

11. 21 de agosto de 2001: **Observaciones de réplica de los declarantes sobre las características físicas que deberían ser tenidas en cuenta al comparar precios de productos no idénticos**

- Canfor rechaza la alegación del peticionario de que todos los productos abarcados por la investigación son sustituibles entre sí y reitera su posición (expuesta en su carta de 16 de agosto a Comercio) de que Comercio debería establecer grupos o categorías por longitud a efectos del emparejamiento de productos.⁹⁵

12. 10 de septiembre de 2001: **Comunicación de datos históricos sobre ventas**

- Después de su solicitud de orientación a Comercio con respecto a los datos que este Departamento exigirá para computar un ajuste DIFMER, Abitibi reiteró su solicitud, presentando datos adicionales: "Dado que el Departamento no ha facilitado aún esa orientación, y que la cuestión reviste una importancia crítica para Abitibi, procedemos a presentar datos adicionales que el Departamento podría considerar útiles para computar ajustes DIFMER basados en el valor. Facilitamos, electrónicamente y en el anexo SBC.22, datos históricos, anteriores al período de

⁹² *Ibid.*, 62-64 [Carta de Dewey Ballantine al Departamento de Comercio, "Antidumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (Investigación en materia de derechos antidumping sobre determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá) (21 de agosto de 2001), 3-5].

⁹³ *Ibid.*, 65-66 [Carta de Dewey Ballantine al Departamento de Comercio, "Antidumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (Investigación en materia de derechos antidumping sobre determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá) (21 de agosto de 2001), 25-26].

⁹⁴ *Ibid.*, 66 [Carta de Dewey Ballantine al Departamento de Comercio, "Antidumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (Investigación en materia de derechos antidumping sobre determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá) (21 de agosto de 2001), 26].

⁹⁵ *Ibid.*, 68-60 [Carta de Kaye Scholer LLP al Departamento de Comercio, "Softwood Lumber Products from Canada: Antidumping Investigation" (Productos de madera blanda procedentes del Canadá: investigación antidumping) (21 de agosto de 2001), 4-5].

investigación, sobre precios, para los años 1999, 1998 y 1997, separadamente".⁹⁶ Dicho de otra forma, al no poder obtener orientación de Comercio, Abitibi, actuando de forma dinámica, presentó datos sobre los precios medios de ventas correspondientes a tres años, por características de los productos, a fin de que Comercio pudiera utilizarlos para computar DIFMER o para analizar los efectos de las características diferentes en el precio a lo largo del tiempo.

- Comercio no respondió *nunca* a la petición de orientación de Abitibi, ni analizó *nunca* los datos de Abitibi sobre los precios de años anteriores al examinar si el tamaño afecta al precio o para computar un ajuste DIFMER basado en el valor.

13. Septiembre de 2001: Observaciones anteriores a la determinación preliminar

- Seguía preocupando a Abitibi la posibilidad de que Comercio no computara un ajuste (DIFMER) y culpara a los declarantes de no haber facilitado datos suficientes. Abitibi remitió una carta a Comercio en la que manifestaba, entre otras cosas, lo siguiente:

En las circunstancias del presente caso, y en la medida en que se base en los costos medios de producción por fábrica, el Departamento debería computar un DIFMER basado en las diferencias en el valor de mercado. Véanse 19 C.F.R. § 351.411(b); *U.H.F.C. Co. v. United States*, 916 F.2d 689, 699 (*Fed. Cir.* 1990). Abitibi reitera su petición al Departamento, formulada por primera vez el 16 de agosto, de orientaciones acerca de los datos que debería presentar para hacer posible que el Departamento computara DIFMER basados en el valor. Abitibi presentó datos históricos sobre las ventas, correspondientes a 1999, 1998 y 1997, por CONNUM, en su comunicación de 10 de septiembre de 2001, que puede utilizarse para calcular DIFMER basados en el valor, pero como no dispone de precedentes de la forma en que el Departamento computa los DIFMER basados en el valor, no tiene ninguna forma de identificar cuáles son, en su caso, los demás datos que debe facilitar. No queremos encontrarnos en una situación en la que se rechace nuestra petición de un DIFMER basado en el valor por razón de que los elementos de hecho de los que hay constancia son insuficientes o incompletos, por lo que, un mes después de nuestra primera solicitud, volvemos a pedir al Departamento que identifique los eventuales datos que necesitaría de Abitibi para calcular y aplicar DIFMER basados en el valor, a fin de que Abitibi pueda facilitarlos.¹

¹ Véase, por ejemplo, *Creswell Trading Company, Inc. v. United States*, 15 F.3d 1054, 1062 (*Fed. Cir.* 1994) ("Seguramente, es Comercio quien mejor pueda conocer [...] sus propias necesidades y las pruebas que satisfarían esas necesidades, y por consiguiente [...] incumbía como mínimo a Comercio la carga de solicitar cualquier información que necesitara cuando llegó a su conclusión [...] de que la información que constaba en el expediente era insuficiente"); *NSK Ltd. v. United States*, 910 F. Supp. 663 671 (Ct. Int'l Trade 1995) ("No debe obligarse a los declarantes a hacer conjeturas sobre los parámetros de la interpretación que Comercio da a una frase de la norma legal.")⁹⁷

⁹⁶ *Ibid.*, 71 [Carta de Arnold & Porter al Departamento de Comercio, "Softwood Lumber from Canada: Antidumping Investigation" (Madera blanda procedente del Canadá: investigación antidumping) (10 de septiembre de 2001), SBC-56].

⁹⁷ *Ibid.*, 76-77 [Carta de Arnold & Porter al Departamento de Comercio, "Softwood Lumber from Canada: Antidumping Duty Investigation: Abitibi Pre-Preliminary Determination Comments" (Madera blanda procedente del Canadá: investigación en materia de derechos antidumping: observaciones de Abitibi anteriores a la determinación preliminar) (26 de septiembre de 2001), 2-3].

- Tembec adujo que "en caso de que el Departamento no solicitara información pertinente para ayudarlo a formular una decisión acerca de la posibilidad de calcular un DIFMER basado en el valor, no podría eludir el cálculo de ese DIFMER basándose en la falta de información o en la insuficiencia del expediente".⁹⁸

14. 30 de octubre de 2001: **Determinación preliminar de Comercio**

- Comercio reconoce expresamente que la calidad, el grosor, la anchura y la longitud "son importantes características físicas" para las que debería calcular un DIFMER⁹⁹, pero manifiesta que no puede calcular un DIFMER basado en el costo en función de esas "importantes diferencias en las características físicas, *que afectan al precio*".¹⁰⁰ (Sin cursivas en el original.) En consecuencia, Comercio limita sus comparaciones entre precios a productos idénticos en grosor, anchura y longitud, entre otras características, y recurre al valor reconstruido en los casos en que no puede comparar un producto estadounidense con un producto canadiense de grosor, anchura y longitud idénticos.

15. 12 de febrero de 2002: **Escritos de argumentación dirigidos a Comercio**

- Con arreglo al reglamento de Comercio, todos los argumentos jurídicos deben formularse en el momento de presentar los denominados "escritos de argumentación". No es necesario que se hayan formulado antes los argumentos jurídicos relativos a la comparabilidad de los precios, los DIFMER, etc.¹⁰¹
- El escrito de Abitibi comenzaba de la siguiente forma: "Deben tenerse en cuenta tres hechos indiscutibles en relación con la madera blanda al elaborar la metodología utilizada para evaluar el dumping en esa rama de producción. *En primer lugar*, la madera blanda se produce y vende en una amplia gama de clases, tamaños, longitudes y otras características, y el valor de cada producto varía ampliamente en función de las diferencias en las características de los productos en cuestión".¹⁰² Como

⁹⁸ *Ibid.*, 79 [Carta de Baker & Hostetler, LLP al Departamento de Comercio, "Certain Softwood Lumber Products from Canada" (Determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá) (28 de septiembre de 2001), 2]. En esta carta se citaba en apoyo de la petición el asunto *NSK Ltd. v. United States*, 910 F.Supp. 663 671 (Ct. Int'l Trade 1995).

⁹⁹ *Ibid.*, 82 [Department of Commerce, Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value and Postponement of Final Determination: Certain Softwood Lumber Products from Canada (Preliminary Determination) (Departamento de Comercio, Aviso de la determinación preliminar de ventas a un precio inferior al valor justo y aplazamiento de la determinación definitiva: determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá (Determinación preliminar)) (30 de octubre de 2001), 18].

¹⁰⁰ *Ibid.*, 83 [Department of Commerce, Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value and Postponement of Final Determination: Certain Softwood Lumber Products from Canada (Preliminary Determination) (Departamento de Comercio, Aviso de la determinación preliminar de ventas a un precio inferior al valor justo y aplazamiento de la determinación definitiva: determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá (Determinación preliminar)) (30 de octubre de 2001), 19].

¹⁰¹ 19 C.F.R. § 351.309 (Canadá - Prueba documental 143).

¹⁰² Prueba documental sobre el DIFMER, 86 (Canadá - Prueba documental 142 - contiene información comercial confidencial) [Carta de Arnold & Porter al Departamento de Comercio "Softwood Lumber from Canada: Anti-Dumping Duty Investigation" (Madera blanda procedente del Canadá: investigación en materia de derechos antidumping) (12 de febrero de 2002), a la que se adjunta: Escrito de argumentación de Abitibi Consolidated Inc. and Affiliates (12 de febrero de 2002), 2 (citando la determinación preliminar de la CCI)].

aclaración, el escrito incluía dos gráficos de los precios mensuales en el período de investigación: uno de ellos para la madera de 2x3x8, por clases, y otro para la madera de 2x6x16, por clases. Aunque cada gráfico mostraba la existencia de diferencias de precio por clases, los dos gráficos tomados en su conjunto mostraban también la existencia de diferencias por dimensiones. Por ejemplo, en el principio del período, en abril de 2000, el precio medio neto de Abitibi para la madera de clase N° 2 de 2x4x8 se situaba en torno a [[]], en tanto que el precio de la clase N° 2 de 2x6x16 era de [[]]. Las cifras correspondientes para la clase corriente eran [[]] para el tamaño pequeño y [[]] para el tamaño mayor.¹⁰³

- Abitibi demostraba además que el tamaño de las trozas afecta a su valor, porque de las trozas mayores se obtiene madera de mayores dimensiones, más cara: "De los árboles bajos, se obtendrán productos de madera más pequeños, de menor valor. De los árboles altos, de diámetro grande, se obtendrán productos de madera de mayor tamaño y mayor valor. Además, los árboles de pequeño diámetro tienden a producir madera con más mellas y por consiguiente de clase inferior. Los árboles afectados de biodeterioro o pudrición de la madera o de otros defectos de calidad producirán también madera de clase inferior a la producida por los árboles sin defectos de calidad. Por esas razones, cuando existen mercados bien organizados de trozas, las trozas de la misma especie se venden a precios diferentes por metro cúbico según sus características en cuanto a la calidad y al tamaño¹⁰⁴, y la calidad y el tamaño de la madera afectan al precio que las empresas pagan para talar la madera en pie.¹⁰⁵

¹⁰³ *Ibid.*, 87-88 [Carta de Arnold & Porter al Departamento de Comercio, "Softwood Lumber from Canada: Antidumping Duty Investigation" (Madera blanda procedente del Canadá: investigación en materia de derechos antidumping) (12 de febrero de 2002), a la que se adjunta el escrito de argumentación de Abitibi Consolidated Inc. and Affiliates (12 de febrero de 2002), 3-4] (contiene información comercial confidencial).

¹⁰⁴ *Ibid.*, 91 [Carta de Arnold & Porter al Departamento de Comercio, "Softwood Lumber from Canada: Antidumping Duty Investigation" (Madera blanda procedente del Canadá: investigación en materia de derechos antidumping) (12 de febrero de 2002), a la que se adjunta el escrito de argumentación de Abitibi Consolidated Inc. and Affiliates (12 de febrero de 2002), 19] (contiene información comercial confidencial). Véase *Ibid.*, 107 [Carta de Arnold & Porter al Departamento de Comercio, "Softwood Lumber from Canada: Antidumping Duty Investigation" (Madera blanda procedente del Canadá: investigación en materia de derechos antidumping) (23 de julio de 2001), a la que se adjunta la respuesta de Abitibi Consolidated, Inc. al cuestionario del Departamento de 25 de mayo de 2001 (23 de julio de 2001), D-6 ("las trozas varían de longitud, diámetro y calidad, y por consiguiente de valor")]. Véase también *Ibid.*, 110-124 [Respuesta del Gobierno de Columbia Británica al cuestionario del Departamento de 1° de mayo de 2001 (29 de junio de 2001), volumen 16, Exh. BC-LER-20, Case N° C-122-839]. Contiene datos de dominio público sobre los precios del mercado de trozas de Vancouver y pone de manifiesto la existencia de precios diferentes para trozas de diferente calidad de la misma especie.

¹⁰⁵ *Ibid.*, 91 [Carta de Arnold & Porter al Departamento de Comercio, "Softwood Lumber from Canada: Antidumping Duty Investigation" (Madera blanda procedente del Canadá: investigación en materia de derechos antidumping) (12 de febrero de 2002), a la que se adjunta: Escrito de argumentación de Abitibi Consolidated Inc. and Affiliates (12 de febrero de 2002), 19] (contiene información comercial confidencial). El escrito de argumentación de Abitibi cita también un extracto de la respuesta del Gobierno de Quebec al cuestionario en la investigación en materia de derechos compensatorios, en la que se manifestaba lo siguiente:

Por ejemplo, Quebec cobra diferentes precios por la madera en pie en cada uno de sus 161 zonas. Una de las variables fundamentales en la ecuación de los derechos de tala son los costos relativos de explotación, y una de las variables fundamentales para determinar los costos relativos de explotación entre zonas es el tamaño del árbol en metros cúbicos. Además, Quebec efectúa también un "ajuste en función de la calidad" en el que se tiene en cuenta la repercusión sobre el valor de la madera del diámetro medio, el porcentaje de madera podrida y el ahusamiento de las trozas.

- Basándose en esos hechos, Abitibi sostuvo expresamente que 1) Comercio no puede limitar sus comparaciones entre precios a las mercancías idénticas, sino que debe recurrir a comparaciones entre productos no idénticos cuando no sea posible realizar comparaciones entre productos idénticos, y 2) que en todas las comparaciones entre productos no idénticos debe aplicarse un ajuste (DIFMER), y Comercio dispone de los datos necesarios a tal fin.¹⁰⁶ Abitibi indicaba varias series de datos y varias metodologías alternativas para computar ese ajuste (DIFMER).¹⁰⁷
- Canfor señalaba que "no cabe duda de que esos distintos productos de madera difieren espectacularmente en cuanto a su capacidad de generar ingresos. Los precios de la madera varían sustancialmente en función del tipo [...], la calidad, el tamaño y la longitud de la madera. Por ejemplo, el precio medio de mercado de la madera aserrada en tamaños corrientes de picea-pino-abeto de la región occidental, secada en horno, según Random Lengths, fluctuaba recientemente entre un máximo de 485\$ por MBF por la madera de la clase N° 2 o superior de 2x10 y 24 pies, aserrada en tamaños corrientes y un mínimo de 147\$ por MBF por la madera de la clase N° 3 de 2x6 y longitud variable".¹⁰⁸
- Tembec manifestaba que "el Departamento no puede comparar productos de dimensiones o calidad diferentes sin realizar ajustes en función de la diferencia sustancial de valor resultante de esas diferencias en las características físicas [...] si no se efectúa un ajuste DIFMER apropiado los emparejamientos de productos similares no pueden satisfacer los requisitos de las normas legales y de la OMC, que exigen una comparación equitativa".¹⁰⁹ (No se reproducen las notas de pie de página.) Tembec declaraba también que "no se ha informado de la existencia de diferencias de costo correspondientes a características como la longitud, la anchura, el grosor o la calidad de la madera blanda, características todas ellas que afectan al valor en el mercado de los distintos productos. En caso de comparar en la determinación definitiva productos que difieran en cuanto a esas características, el Departamento debe calcular un ajuste DIFMER basado en el valor".¹¹⁰ (No se reproduce la nota de pie de página.) Tembec proponía varias series de datos y metodologías alternativas para computar ese ajuste (DIFMER).¹¹¹

¹⁰⁶ *Ibid.*, 93-101 [Carta de Arnold & Porter al Departamento de Comercio, "Softwood Lumber from Canada: Antidumping Duty Investigation" (Madera blanda procedente del Canadá: investigación en materia de derechos antidumping) (12 de febrero de 2002), a la que se adjunta el escrito de argumentación de Abitibi Consolidated Inc. and Affiliates (12 de febrero de 2002), 26-34] (contiene información comercial confidencial).

¹⁰⁷ *Ibid.*, 101-105 [Carta de Arnold & Porter al Departamento de Comercio, "Softwood Lumber from Canada: Antidumping Duty Investigation" (Madera blanda procedente del Canadá: investigación en materia de derechos antidumping) (12 de febrero de 2002), a la que se adjunta el escrito de argumentación de Abitibi Consolidated Inc. and Affiliates (12 de febrero de 2002), 34-38] (contiene información comercial confidencial). *Ibid.*, 127-130 [Escrito de argumentación de Weyerhaeuser Company (13 de febrero de 2002), 48-51].

¹⁰⁸ *Ibid.*, 138 [Escrito de argumentación de Canfor Corporation (12 de febrero de 2002), 13].

¹⁰⁹ *Ibid.*, 161-162 [Escrito de argumentación de Tembec Inc. (12 de febrero de 2002), 35-36].

¹¹⁰ *Ibid.*, 163 [Escrito de argumentación de Tembec Inc. (12 de febrero de 2002), 37].

¹¹¹ *Ibid.*, 163-164 [Escrito de argumentación de Tembec Inc. (12 de febrero de 2002), 37-38].

- West Fraser aducía que Comercio debe efectuar "comparaciones entre productos similares en una forma concorde con la obligación que le impone la ley".¹¹² A continuación, West Fraser explicaba cuál era la información que figuraba en el expediente y cómo podía calcularse el ajuste (DIFMER), incluida la aplicación adecuada del criterio del costo o la utilización de información procedente de *Random Lengths*. West Fraser añadía que había solicitado a Comercio orientaciones acerca de si el Departamento necesitaba datos adicionales y al no haber recibido respuesta, había inferido que Comercio consideraba suficientes los datos presentados.¹¹³ Weyerhaeuser señalaba que los productos de madera blanda "varían según la calidad, el grosor, la anchura y la longitud" y que todas ellas "son características que el Departamento ha identificado como características que afectan al valor", citando la constatación de Comercio en su determinación preliminar de que el grosor, la anchura y la longitud son "importantes características físicas" que afectan al valor. Weyerhaeuser añadía a continuación expresamente que "en este caso, el Departamento puede y debe calcular ajustes DIFMER basados en el valor del mercado. Como ocurría en *Nepheline Svnite*, las partes en este procedimiento, y el propio Departamento, coinciden en que existen diferencias físicas (como las diferencias de calidad, anchura, longitud y grosor) que afectan al valor del mercado. Además, de los datos sobre las ventas facilitados al Departamento en el curso del presente procedimiento y de los índices de precios del sector, como los de *Random Lengths*, se deducen pruebas de la relación entre esos factores del valor y el mercado".¹¹⁴ (No se reproduce la nota de pie de página.)
- Incluso el peticionario reconocía que al efectuar comparaciones entre productos similares, Comercio habría de determinar "si sería más apropiado para la comparación un producto de mayor o menor longitud o de mayor o menor anchura cuando no se dispusiera de un producto idéntico".¹¹⁵

16. 19 de febrero de 2002: Escritos de réplica

- En su escrito de réplica a Comercio, Tembec señalaba que "siempre que hay una diferencia entre las características físicas de los productos, como el contenido de humedad, la calidad, el tamaño o el cepillado, el Departamento debe calcular el ajuste apropiado por la diferencia entre las mercancías ("DIFMER") que refleje la diferencia de valor imputable a esa diferencia en las características físicas".¹¹⁶

17. 21 de marzo de 2002: Determinación definitiva de Comercio

¹¹² *Ibid.*, 140 [Escrito de argumentación de West Fraser Mills, Ltd. (12 de febrero de 2002), 17] (contiene información comercial confidencial).

¹¹³ *Ibid.*, 140-152 [Escrito de argumentación de West Fraser Mills, Ltd. (12 de febrero de 2002), 17-29] (contiene información comercial confidencial).

¹¹⁴ *Ibid.*, 127 [Escrito de argumentación de Weyerhaeuser Company (12 de febrero de 2002), 48].

¹¹⁵ *Ibid.*, 133 [Escrito de argumentación en nombre del peticionario con respecto a Abitibi Consolidated Inc. (12 de febrero de 2002), 14].

¹¹⁶ *Ibid.*, 136 [Escrito de réplica de Tembec Inc. (20 de febrero de 2002), 12].

- En la determinación definitiva, Comercio, "sobre la base de las comunicaciones, así como del análisis del Departamento, asignó a los productos un número consecutivo por su anchura y grosor y se comparó a los productos con productos similares".¹¹⁷
- Con respecto a la longitud, Comercio aceptó los argumentos de los declarantes, y agrupó a los productos a efectos de comparación en tramos de longitud. En concreto, Comercio estableció tres tramos de longitud: 1) de menos de 16 pies, 2) de 16 a 22 pies y 3) de 22 pies o más.¹¹⁸ A efectos de comparación, Comercio efectuó primero comparaciones dentro de un tramo antes de efectuarlas con productos de un tramo distinto, lo que implica el reconocimiento de que no todas las longitudes tienen igual valor o son igualmente comparables. El enfoque basado en tramos reconoce que la madera de 16 y 22 pies tiene mayor valor que la madera de longitud menor. Así pues, la madera de 16 pies no podía compararse indistintamente con la madera de 14 y de 18 pies, sino que había que compararla únicamente con la de 18.
- Comercio reconoció expresamente que "en este caso [...] las diferencias de tamaño (es decir de longitud, anchura o grosor) [...] podían tener por efecto diferencias en el valor de mercado".¹¹⁹
- De forma inconsecuente con sus constataciones y conclusiones, Comercio optó por no calcular un DIFMER en función de las diferencias de tamaño. Aunque declaró que "no hay información en el expediente que nos permita calcular un ajuste DIFMER basado en el costo o en el valor para tener en cuenta las diferencias de tamaño"¹²⁰, Comercio concluyó que "al parecer, la diferencia en los precios del mercado interno es imputable en poca o en ninguna medida a las diferencias en las dimensiones de los productos comparados [...]".¹²¹ No obstante, no hay en el expediente ninguna prueba de que Comercio realizara un análisis de los datos de precios que apoyaran esa conclusión, que no es coherente con la utilización por Comercio del grosor, la anchura y la longitud como características para la comparación, ni por supuesto con su establecimiento de tramos por longitud.

23. Sírvanse comentar las declaraciones que figuran en el párrafo 136 de la *primera comunicación escrita* de los Estados Unidos:

"en el último pasaje citado, el Canadá hace hincapié conjuntamente en la longitud y en la calidad, sin distinguir entre esos dos factores, y sin hacer ninguna referencia a la anchura o al grosor. El Canadá sencillamente no podía probar que las diferencias, poco importantes, de tamaño entre los productos comparados en el presente caso tenían efectos en la comparabilidad de los precios."

88. Los Estados Unidos, en el párrafo 136 citan el párrafo 59 del Canadá. Es cierto que en el pasaje citado el Canadá se refería conjuntamente a la longitud y la calidad. El contexto era una descripción del proceso de producción de la madera blanda, en la que se señalaba que los diversos productos de madera resultantes del proceso de producción son productos conjuntos que tienen costos

¹¹⁷ *Ibid.*, 155-156 [IDM, 45-46 (Canadá - Prueba documental 2)].

¹¹⁸ *Ibid.*

¹¹⁹ *Ibid.*, 158 [IDM, 51 (Canadá - Prueba documental 2)].

¹²⁰ *Ibid.*

¹²¹ *Ibid.*, 159 [IDM, 52 (Canadá - Prueba documental 2)].

conjuntos. En el párrafo siguiente, el Canadá manifestaba: "mediante este proceso de producción conjunto se obtienen simultáneamente numerosos productos de madera que, en el caso de una especie determinada, varían en diversos aspectos, de los cuales los más importantes son la calidad y el tamaño. Cada una de esas características afecta al valor".

89. Aunque los Estados Unidos se han centrado en el párrafo 56, los párrafos 143 a 164 de la primera comunicación escrita del Canadá explican de manera específica la forma en que el tamaño afecta al precio. Además, cuando los Estados Unidos afirman en su párrafo 136 que el Canadá no podía "probar" que el tamaño afecta al precio, se hace patente que los Estados Unidos sólo aceptarían como prueba a este respecto una "estructura sistemática de las variaciones de precios" y la inexistencia de fluctuaciones en los precios relativos de la madera de distintos tamaños. Dado que a lo largo del período de investigación de un año los precios fluctúan de hecho, como ocurre normalmente en el caso de cualquier mercado de un producto, resultaba imposible al Canadá satisfacer la carga de la prueba que los Estados Unidos han establecido ahora *a posteriori*. El *Acuerdo Antidumping* no impone tal carga para acreditar el derecho a un ajuste en función de las diferencias en las características físicas de los productos objeto de comparación, sino que indica que debe efectuarse ese ajuste en función de todas las diferencias físicas que influyan en la comparabilidad de los precios, con independencia de que los precios se mantengan estables o fluctúen o de que las diferencias entre dos productos cualesquiera se repitan o no de forma sistemática en el caso de todos los productos. Como se ha demostrado en la respuesta a las preguntas 21 y 22 *supra*, los declarantes demostraron que las diferencias influyen en la comparabilidad de los precios, con la plena aquiescencia del peticionario.

90. Después de haber recibido comunicaciones sustanciales de los declarantes sobre esta cuestión, Comercio se mostró de acuerdo con ellos, primero en su cuestionario, después en su determinación preliminar y por último, al menos en principio, en su determinación definitiva, cuando manifestó: "en este caso específicamente, en que hay entre los productos diferencias de tamaño (longitud, anchura, grosor) reconocemos que esas diferencias físicas pueden dar lugar a diferencias en el valor de mercado".¹²² En consecuencia, la razón por la que Comercio se negó a aplicar un ajuste en función del tamaño no fue, como aducen ahora los Estados Unidos, que no se hubiera demostrado su necesidad, sino el hecho de que, según lo afirmado por Comercio, no podía calcularse un ajuste. Pero esa afirmación es sencillamente inexacta. Comercio podía haber efectuado un ajuste sobre la base de la diferencia del valor entre productos no idénticos, y contaba con diversas fuentes diferentes de datos para efectuar el cálculo correspondiente. Subsidiariamente podía haber computado una diferencia de costos, simplemente ampliando sus cálculos del costo para tener en cuenta en ellos el tamaño.

24. Sírvanse comentar las declaraciones que figuran en el párrafo 137 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"En los ejemplos que da el Canadá de variabilidad de los precios, basada supuestamente en el tamaño, no se cita ningún elemento específico de las pruebas presentadas a Comercio. [No se reproduce la nota de pie de página.] En la medida en que se basan en análisis que no se presentaron durante la investigación a Comercio, esas alegaciones no pueden servir de base para examinar la conclusión a que llegó Comercio con arreglo al expediente que tenía ante sí."

91. En la respuesta a las preguntas 21 y 22 *supra* se examinan detalladamente las pruebas y argumentos presentados a Comercio. Como ya se ha indicado, la cuestión no fue puesta en tela de juicio por ninguna parte, y Comercio admitió en su determinación preliminar y en su determinación definitiva que el tamaño influye en la comparabilidad de los precios.

¹²² IDM, Observación 8, 51 (Canadá - Prueba documental 2).

92. Además de las pruebas examinadas *supra*, Comercio dispuso también de las bases completas de datos de las ventas de los seis declarantes. Esas bases de datos contenían datos de los precios por productos, diferenciados por grosor, anchura y longitud, entre otras características. El expediente de Comercio pone de manifiesto que Comercio no realizó ningún análisis de esos datos. Los Estados Unidos se refieren a Canadá - Prueba documental 76, la cual pone de manifiesto que la diversidad del tamaño tiene efectos en el precio. Los gráficos en cuestión son simplemente representaciones gráficas de los datos de los que disponía Comercio, concretamente, de los datos derivados de los precios reales en las bases de datos finales de las ventas en el Canadá presentadas por las diversas empresas declarantes. Se facilitaron a Comercio todos los datos básicos, incluidos los ejemplos facilitados por los declarantes y los peticionarios.

93. En la medida en que los Estados Unidos sugieren que los declarantes no facilitaron a Comercio o a este Grupo Especial pruebas que demuestren la existencia de diferencias en el valor de la madera en función de las diferencias de tamaño, están simplemente equivocados. El Canadá presentó en sus párrafos 147 y 148 numerosas pruebas que demostraban que el tamaño puede afectar y afectaba de hecho al valor de la madera. Estas pruebas estuvieron todas ellas al alcance de Comercio durante la investigación.

25. Sírvanse explicar detalladamente cómo llevó a cabo el USDOC la comparación entre productos en el caso de CONNUM no idénticos. Del número total de comparaciones realizadas, ¿cuántas se basaron en CONNUM idénticos?

94. Por cada producto estadounidense que no pudo ser comparado con un producto canadiense idéntico, Comercio seleccionó lo que consideró que era el producto canadiense más similar, en relación con las diez características para la comparación de productos que había aplicado en el comienzo de la investigación. En concreto, clasificó esas características de la manera siguiente, por orden de importancia: categoría del producto (tableros, madera aserrada en tamaños corrientes, madera para estructuras), especie, calidad, contenido de humedad, grosor, anchura, longitud, acabado de la superficie (número de caras cepilladas), desbastado (es decir si los extremos habían sido objeto o no de un desbastado de precisión) y otras operaciones adicionales de elaboración. Comercio seleccionó los productos no idénticos más similares identificando el producto canadiense que presentaba el menor número de diferencias y las diferencias menos importantes. Así, se preferiría comparar la madera de picea-pino-abeto de la clase N° 2, secada, de 2 pulgadas x 4 pulgadas x 8 pies, totalmente cepillada, con desbastado de precisión y no objeto de otras operaciones adicionales de elaboración con la madera de picea-pino-abeto, de la clase N° 2, secada, de 2 pulgadas x 4 pulgadas x 12 pies, más bien que comparar la madera de picea-pino-abeto de la clase N° 1 con la madera de picea-pino-abeto de la clase N° 2, secada, de 2 pulgadas x 6 pulgadas y x 8 pies porque entre la longitud, la anchura y la clase la longitud es la característica menos importante. Comercio aplicó además otras reglas de comparación. No hizo extensivas las comparaciones a todas las categorías o especies. Además, limitó las comparaciones a otros productos dentro de grupos limitados de clases, y estableció esos grupos basándose en las aplicaciones comerciales de la madera. Por último, como se indica más detalladamente en las respuestas a las preguntas 21 y 22, Comercio utilizó también a efectos de comparación tres grupos de longitudes, en un esfuerzo para comparar longitudes del valor más próximo posible, lo que implica el reconocimiento de que la longitud afecta al valor.

95. Dado el lugar que ocupan las características relativas al tamaño en la jerarquía de las características para la comparación de productos, así como el hecho de que prácticamente todas las ventas de madera notificadas eran ventas de madera no cepillada y no sometida a otras operaciones adicionales de elaboración, la inmensa mayoría de las comparaciones entre productos no idénticos realizadas por Comercio fueron comparaciones de productos que únicamente diferían en la longitud o la anchura.

96. Los Estados Unidos sostienen que se hicieron muy pocas comparaciones de productos no idénticos, que las pocas que se hicieron fueron comparaciones de productos de tamaño muy similar y

de un programa de datos de Canfor; Anti-Dumping Duty Investigation on Certain Softwood Lumber Products from Canada - Analysis Memorandum for the Amended Final Determination for Slocan Forest Products Ltd. (Slocan), Output of Margin Programme, 35 (25 de abril de 2002); Antidumping Duty Investigation on Certain Softwood Lumber Products from Canada - Analysis Memorandum for the Amended Final Determination for Tembec Forest Products Ltd. (Tembec), Output of Margin Programme, 42 (26 de abril de 2002); Analysis Memorandum for West Fraser Mills Ltd., Output of Margin Programme, 25 (25 de abril de 2002); Analysis Memorandum for Weyerhaeuser Company, Output of Margin Programme (página sin numerar) (25 de abril de 2002).¹²³

98. Además, en contra de lo que afirman los Estados Unidos, las numerosas comparaciones entre productos no idénticos no fueron neutrales, sino que, por lo general, perjudicaron a los declarantes. En concreto, Comercio tendió a comparar los precios de productos de menor anchura y longitud, menos costosos, vendidos en los Estados Unidos, con precios de madera de mayor anchura y longitud y más costosa vendida en el Canadá (y ello como resultado directo de la metodología de imputación de los costos seguida por Comercio, en la que se asignaban los mismos costos de producción a productos de madera de diferente tamaño, con el resultado de que se tendía siempre a constatar la venta a precio inferior al costo de la madera más pequeña y menos costosa, con lo que sólo la madera de elevado valor vendida en el Canadá solía pasar la prueba de los costos).

99. Para demostrar esto, proporcionamos a continuación ejemplos específicos de comparaciones entre productos no idénticos efectuadas por Comercio respecto de las empresas declarantes. Todos los productos indicados son idénticos en todas sus características físicas, salvo en el tamaño. Indicaremos las dimensiones del producto estadounidense, las dimensiones del producto canadiense que Comercio utilizó en su comparación de precios y el margen de dumping resultante. El Grupo Especial debería tomar nota de que el producto canadiense tenía por lo general dimensiones bastante mayores. En cada uno de los casos, Comercio comparó un precio estadounidense con un precio canadiense de un producto mayor y más costoso sin realizar ningún ajuste.

100. Para ilustrar la diferencia de valor entre los productos comparados, hemos facilitado también en el cuadro los precios comparables de los dos productos *en el mismo mercado*. Los precios indicados bajo los productos estadounidenses y canadienses (en dólares canadienses) corresponden al promedio ponderado de los precios en el mercado canadiense durante el período de investigación de ese producto para esa empresa, deducidos todos los ajustes de facturación, gastos de flete y gastos de venta, para eliminar todas las diferencias de precios generadas por las diferencias en los gastos de flete y de venta. El precio indicado para el producto estadounidense *no* es el precio utilizado en la comparación a efectos de dumping, ya que es el precio en el mercado canadiense y no el precio en el mercado estadounidense. Los datos en los que se basan esos gráficos son los mismos que los declarantes presentaron a Comercio en sus bases finales de datos sobre ventas - las bases de datos efectivamente utilizadas por Comercio en sus cálculos del margen de la determinación definitiva. Los productos han sido elegidos como ejemplos por los declarantes obligados.¹²⁴ Las cifras facilitadas muestran el grado en que el producto canadiense utilizado por Comercio en las comparaciones de dumping efectivamente realizadas puede ser más costoso que el producto estadounidense con el que fue comparado. Dado que Comercio comparó los productos sin realizar ningún ajuste, se presume que su valor debería ser el mismo. Los cuadros que figuran a continuación ponen precisamente de

¹²³ Respondents' Analysis Memoranda, Output of Margin Programme (Memorándum de los análisis de los declarantes, resultados del programa de márgenes), F10 (Canadá - Prueba documental 157 - contiene información comercial confidencial).

¹²⁴ No hay ejemplos facilitados por Slocan porque el consultor de Slocan está actualmente fuera del país y no puede efectuar los cálculos para la determinación del precio en el mercado interno (canadiense) del producto estadounidense.

manifiesto que esta presunción estaba muy alejada de la realidad, con ejemplos muy concretos, en tanto que Comercio se ha limitado a hacer afirmaciones de carácter general en el sentido de que la repercusión en el precio del tamaño es poco importante, sin hacer referencia a ninguna comparación real entre productos efectivamente realizada.

ABITIBI

Margen de dumping	Características idénticas	Dimensiones del producto estadounidense	Dimensiones del producto canadiense no idéntico comparado por Comercio	Precio del producto estadounidense en el mercado interno (canadiense)	Precio del producto canadiense no idéntico comparado por Comercio en el mercado interno (canadiense)
[[]]
[[]]
[[]]
[[]]
[[]]
[[]]

Código: SPF = píce-pino-abeto = especies
 Dry = secado en horno = contenido de humedad
 Kiln-wet = no satisface la especificación de secado
 PET = desbarbado de precisión de los extremos.

CANFOR

Margen de dumping	Características idénticas	Dimensiones del producto estadounidense	Dimensiones del producto canadiense no idéntico comparado por Comercio	Precio del producto estadounidense en el mercado interno (canadiense)	Precio del producto canadiense no idéntico comparado por Comercio en el mercado interno (canadiense)
[[]]
[[]]
[[]]
[[]]

Código: "Fascia" es un tipo de acabado

TEMBEC

Margen de dumping	Características idénticas	Dimensiones del producto estadounidense	Dimensiones del producto canadiense no idéntico comparado por Comercio	Precio del producto estadounidense en el mercado interno (canadiense)	Precio del producto canadiense no idéntico comparado por Comercio en el mercado interno (canadiense)
[[]]
[[]]
[[]]

WEST FRASER

Margen de dumping	Características idénticas	Dimensiones del producto estadounidense	Dimensiones del producto canadiense no idéntico comparado por Comercio	Precio del producto estadounidense en el mercado interno (canadiense)	Precio del producto canadiense no idéntico comparado por Comercio en el mercado interno (canadiense)
[[]]
[[]]
[[]]

Código: S4S = superficie tratada en los cuatro lados
 EE = cantos contorneados

WEYERHAEUSER

Margen de dumping	Características idénticas	Dimensiones del producto estadounidense	Dimensiones del producto canadiense no idéntico comparado por Comercio	Precio del producto estadounidense en el mercado interno (canadiense)	Precio del producto canadiense no idéntico comparado por Comercio en el mercado interno (canadiense)
[[]]
[[]]
[[]]
[[]]
[[]]

² El producto de mayor tamaño (la madera para estructuras) puede ser de menor valor que un producto más pequeño - por ejemplo, debido a cierta corrupción en su interior, que, aunque no afecte a su resistencia estructural, impida dividirlo en piezas más pequeñas.

F. REDUCCIÓN A CERO

Al Canadá:

28. Sírvase explicar el fundamento jurídico de la alegación de que la reducción a cero es incompatible con el párrafo 4 y el párrafo 4.2 del artículo 2, además de las citas del informe sobre *CE - Ropa de Cama*.

101. Con arreglo a la primera metodología especificada en el párrafo 4.2 del artículo 2, las autoridades investigadoras deben tomar en consideración, al calcular los márgenes de dumping, "todas las transacciones de exportación comparables". Los términos expresos del acuerdo no circunscriben esta norma a una etapa determinada del análisis de los márgenes, por lo que debe entenderse que la misma se aplica tanto a la etapa intermedia de los cálculos de los márgenes como a cualquier cálculo de los márgenes efectuado para el producto de que se trate en su conjunto. El informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *CE - Ropa de cama* apoya esta interpretación del Acuerdo: en éste, el Órgano de Apelación analizó los términos del Acuerdo y llegó a la conclusión de que las prescripciones del párrafo 4.2 del artículo 2 no se limitan a los cálculos intermedios de los márgenes, sino que se aplican también al cálculo final del margen total.¹²⁵ A juicio del Canadá, esta es la interpretación más adecuada del párrafo 4.2 del artículo 2, ya que confiere un significado operativo a todos los términos de esa disposición. Al aplicarse esta norma a los cálculos de las etapas intermedias, el término "todas" esta destinado a garantizar que se incluyan en los cálculos todas las transacciones pertinentes. El término "comparables" es particularmente significativo ya que asegura que las comparaciones entre modelos sólo incluyan las transacciones "comparables" relativas a cada modelo dado. Al aplicarse esta norma a los cálculos de los márgenes para el producto en su conjunto -como los examinados en el presente asunto- el término "comparables" describe las transacciones consideradas para el producto en su conjunto, y -quizás lo más importante en el presente asunto- la

¹²⁵ *CE - Ropa de Cama*, párrafo 53.

palabra "todas" exige que las autoridades incluyan cada una de las transacciones comprendidas en los términos de ese análisis, sin reservas o excepciones. El Canadá sostiene que los Estados Unidos omitieron observar esta norma cuando calcularon el margen total para la madera blanda, ya que redujeron indebidamente a cero todos los márgenes negativos resultantes de las comparaciones entre modelos, con lo que no han tenido plenamente en cuenta "todas las transacciones de exportación comparables" en su cálculo del margen final.

102. El Canadá y los Estados Unidos están de acuerdo en que los márgenes de dumping habían de establecerse "sobre la base de una comparación entre un promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables". La reducción a cero es también incompatible con el párrafo 4.2 del artículo 2 porque, al establecer "un promedio ponderado" (de los precios de todas las transacciones de exportación comparables), no tiene plenamente en cuenta determinadas transacciones. La reducción a cero es por definición incompatible con el cálculo de un verdadero "promedio ponderado".

103. A juicio del Canadá, la reducción a cero no conduce a una comparación equitativa compatible con el párrafo 2.4, ya que no promedia por igual todos los márgenes correspondientes a un modelo determinado, por lo que la práctica estadounidense es incompatible con las obligaciones contraídas por los Estados Unidos en virtud de ese párrafo. El Canadá señala que el Órgano de Apelación manifestó su acuerdo con esta posición en el asunto *CE - Ropa de cama*, donde declaró lo siguiente: "consideramos que una comparación entre el precio de exportación y el valor normal en la que *no* se tengan plenamente en cuenta los precios de *todas* las transacciones de exportación comparables, como ocurre en la que se realiza cuando se sigue, como se ha seguido en la presente diferencia, la práctica de "reducción a cero", *no* constituye una "comparación equitativa" entre el precio de exportación y el valor normal".¹²⁶

29. Sírvanse comentar la declaración que figura en el párrafo 154 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"ni el párrafo 4 ni el párrafo 4.2 del artículo 2 establecen obligaciones en cuanto a la forma en que ha de calcularse el margen único, global de dumping y, en consecuencia, no puede constatarse que la metodología de los Estados Unidos es incompatible con una obligación que no existe".

104. Esta declaración de los Estados Unidos no encuentra apoyo en el texto del párrafo 4 ni en el del párrafo 4.2 del artículo 2, es incompatible con la posición del Órgano de Apelación en el asunto *CE - Ropa de cama*, y socavaría el objetivo y finalidad del *Acuerdo Antidumping* al proporcionar de hecho a las autoridades investigadoras facultades discrecionales ilimitadas en el cálculo del margen realmente aplicado a un declarante en una investigación. Ni la prescripción de que se haga "una comparación equitativa" contenida en el párrafo 4 del artículo 2 ni el requisito establecido en el párrafo 4.2 del mismo artículo de que se utilicen en la comparación "todas las transacciones de exportación comparables", se limitan a aquellos márgenes que puede calcular una autoridad antes de establecer el margen final. De acuerdo con la única lectura admisible del párrafo 4.2 del artículo 2, los "márgenes" a los que éste se refiere son todos los márgenes calculados por la autoridad investigadora en cualquier etapa del proceso de cálculo de un margen antidumping final, incluido el margen final mismo.

105. El mismo argumento expuesto en el presente asunto por los Estados Unidos fue examinado -y rechazado- por el Órgano de Apelación en el asunto *CE - Ropa de cama*. En esa diferencia, las CE habían pretendido, como lo hacen ahora los Estados Unidos en el párrafo 155 de su primera comunicación, que el párrafo 4.2 del artículo 2 no facilita ninguna orientación acerca de la forma en

¹²⁶ *Ibid.*, párrafo 55.

que deben combinarse en la segunda fase los márgenes de dumping correspondientes a cada uno de los modelos para calcular el margen global de dumping correspondiente al producto objeto de investigación.¹²⁷ El Órgano de Apelación llegó a la conclusión de que el sentido claro de los términos del párrafo 4.2 del artículo 2, junto con la referencia que se hace en el párrafo 1 del artículo 2 al establecimiento de la existencia de dumping relativo a "un producto" parecería indicar que esas disposiciones estaban destinadas a regir cualquier determinación de márgenes efectuada en la segunda fase, por lo que no podía "aceptar la tesis de las Comunidades Europeas de que el párrafo 4.2 del artículo 2 no facilita ninguna orientación acerca de la forma de calcular un margen global de dumping para el producto objeto de investigación".¹²⁸ En virtud de este razonamiento, el Órgano de Apelación llegó a la conclusión de que el *Acuerdo Antidumping* prohibía la práctica de la reducción a cero. Dado que el razonamiento del Órgano de Apelación en ese caso se refería precisamente a la misma alegación formulada en el presente asunto, tiene gran pertinencia para la evaluación que haga el Grupo Especial de la posición sostenida por los Estados Unidos en el mismo.

30. Sírvanse comentar las manifestaciones que se hacen en el párrafo 156 de la *primera comunicación escrita* de los Estados Unidos:

"La interpretación que da el Canadá del párrafo 4.2 del artículo 2 privaría del sentido al término 'comparables', de forma incompatible con este corolario. Al aducir que con la expresión 'todas las transacciones de exportación comparables' se hace referencia a 'todas las ventas de productos comprendidos en el ámbito de una investigación' el Canadá priva de todo sentido al término 'comparables' del párrafo 4.2 del artículo 2, haciéndolo equivalente al término 'todas' que le precede inmediatamente." (No se reproducen las notas de pie de página.)

106. El Canadá no ha alegado que el párrafo 4.2 del artículo 2 no abarca las comparaciones de la fase intermedia (cuando es necesario hacer esas comparaciones); así pues, al realizar tales comparaciones, dicho párrafo exigiría que se utilicen transacciones comparables. Sin embargo, lo que es más importante, y contrario a la posición de los Estados Unidos, nada en el párrafo 4.2 del artículo 2 limita la aplicación de ese artículo a las comparaciones de la fase intermedia. Como resultado de ello, las prescripciones de ese párrafo, al igual que las del párrafo 4 del mismo artículo, se aplican al cálculo del margen para el producto en su conjunto y también a los cálculos de los márgenes en las fases intermedias (cuando es necesario calcular tales márgenes en fases intermedias, lo que dependerá de los hechos relativos a una investigación determinada). Así pues, para las comparaciones en fases intermedias determinadas, algunos artículos comprendidos en el ámbito del producto similar pueden no ser susceptibles de comparación con otros artículos de la misma categoría de producto similar -debido, por ejemplo, a que no satisfagan el requisito del carácter contemporáneo establecido en el párrafo 2.4. Pero esto no significa que el requisito establecido en el párrafo 4.2 del artículo 2 de que se efectúe "una comparación entre un promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables" no se aplique cuando se trate de reunir todos los márgenes de las fases intermedias a fin obtener un margen único para el producto similar en su conjunto; el requisito relativo a "todas las transacciones de exportación comparables" debe seguir observándose. El párrafo 4.2 del artículo 2 se aplica también en este paso del cálculo, ya que el *Acuerdo Antidumping* no contiene ninguna disposición que excluya su aplicabilidad.

¹²⁷ *Ibid.*, párrafo 49.

¹²⁸ *Ibid.*, párrafo 53.

31. Sírvanse comentar las manifestaciones que se hacen en el párrafo 164 de la *primera comunicación escrita* de los Estados Unidos:

"El razonamiento del Canadá parte de la premisa de que el párrafo 1 del artículo 2 define el dumping con respecto a 'un producto' -en singular- y llega a la conclusión de que, en consecuencia, los márgenes de dumping de conformidad con el párrafo 4.2 del artículo 2 no pueden establecerse con respecto a modelos concretos de un producto. Este razonamiento prescinde indebidamente del texto más detallado de los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 para seguir el texto, más general, del párrafo 1 del artículo 2. Priva de sentido al término 'comparables' y, en consecuencia, ha de descartarse, en beneficio de la interpretación más lógica de los términos dispositivos." (No se reproducen las notas de pie de página.)

107. Los Estados Unidos han descrito incorrectamente el argumento del Canadá al afirmar que se basaba en la referencia a "un producto" del párrafo 1 del artículo 2. En realidad, el Canadá estima que los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 abordan más directamente la cuestión, por lo que ha centrado su análisis en estas disposiciones. A juicio del Canadá, la reducción a cero esta prohibida por el propio párrafo 4.2 del artículo 2, ya que éste exige que la autoridad investigadora tome en consideración "todas las transacciones de exportación comparables" al calcular los márgenes con empleo de la primera metodología. Además, el párrafo 4 del artículo 2 impone el requisito adicional de que las comparaciones entre los valores normales y los precios de exportación sean "equitativas". La reducción a cero no conduce a la comparación equitativa que prescribe el párrafo 4 del artículo 2, ya que con ella no se promedian todos los valores, y es por tanto incompatible con las obligaciones contraídas por los Estados Unidos en los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2. Así pues, el Canadá ha sostenido que la prescripción del párrafo 4.2 de que la autoridad investigadora tenga en cuenta "todas las transacciones de exportación comparables" al calcular el margen de dumping se aplica tanto a los cálculos de la fase intermedia como al margen final, y, esa es la razón por la cual la reducción a cero está prohibida en el Acuerdo.

108. El Canadá añade, no obstante, que el párrafo 1 del artículo 2 confirma que el margen final determinado con arreglo a las prescripciones del párrafo 4.2 del mismo artículo debe reflejar una determinación del dumping en relación con "el producto" de que se trate. Ello parece indicar, como se señala en la comunicación del Japón, que, en la segunda fase, los cálculos del margen correspondiente a "un producto" no pueden excluir aquellas subcategorías de productos cuyos márgenes se reducen a cero. Véase el párrafo 9 de la comunicación efectuada por el Japón en su calidad de tercero ("el párrafo 1 del artículo 2 establece así que el dumping debe determinarse sobre la base de todos los tipos del producto examinado en su conjunto, y no de algunos tipos del producto"). Esto coincide con la posición del Canadá de que los requisitos establecidos en los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 tienen por efecto prohibir la reducción a cero, y refuerza esta posición.

109. Contra lo alegado por los Estados Unidos, la interpretación del párrafo 4.2 del artículo 2 adoptada por el Canadá no prohíbe el establecimiento de márgenes de dumping con respecto a modelos determinados de un producto. En lugar de ello, la disposición de que ha de realizarse "una comparación entre un promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables" del producto similar, exige que la autoridad compare el promedio ponderado de cada valor normal con todas las transacciones de exportación que pueden compararse de manera equitativa con ese valor normal y **no compare** aquellas transacciones de exportación con valores normales establecidos para niveles diferentes del comercio o basados en ventas efectuadas en un período diferente, o con valores normales que no han sido ajustados para tener en cuenta otras diferencias que afecten a la comparabilidad de los precios.

110. A juicio del Canadá, el margen de dumping resultante debe ser el mismo con independencia de que la autoridad lleve a cabo su cálculo en una sola etapa o en dos. En este caso los Estados Unidos utilizaron un método compuesto por dos fases. No obstante, en la segunda fase reemplazaron

los márgenes de dumping negativos (es decir, aquellos en que el promedio ponderado del valor normal era inferior al promedio ponderado de los precios de las transacciones de exportación comparables) por un valor cero del margen de dumping, con lo cual, contra los hechos establecidos, actuaron como si el promedio ponderado de los precios de las transacciones de exportación comparables del modelo correspondiente habría sido igual (y no superior) al promedio ponderado del valor normal. Un "promedio" no puede calcularse sin incluir todos los valores. Al excluir algunos valores del cálculo de los promedios, los Estados Unidos omitieron establecer los márgenes de dumping de conformidad con el párrafo 4.2 del artículo 2, el cual, repetimos, exige que los márgenes de dumping se establezcan "sobre la base de una comparación entre un promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables" del producto similar. En una "comparación" se tienen en cuenta los elementos que han de compararse tal como han sido calculados, y no se "revisan" algunos de esos elementos para reflejar un valor ficticio (cero), cuando el cálculo del valor correspondiente ha arrojado en realidad una cifra negativa.

111. En el caso de que se trata, se dividió en la primera fase (comparación entre modelos), el producto similar único en múltiples modelos, con el objeto de permitir comparaciones apropiadas entre los productos idénticos o los más similares. No obstante, a continuación, en la "segunda fase" del cálculo de los márgenes, los Estados Unidos calcularon un margen único para el producto similar total correspondiente a cada exportador investigado. Para determinar el margen global correspondiente a un producto similar de un exportador, que sólo podía tener su origen en la comparación de los valores normales con los precios de exportación efectuada en la primera fase, los Estados Unidos estaban obligados a seguir teniendo en cuenta todos los márgenes así obtenidos, ya que el párrafo 4.2 del artículo 2 exige que los márgenes se establezcan con referencia a todas las transacciones de exportación comparables tal como se efectuaron, y no según resulten de una revisión reductora efectuada por la autoridad investigadora.

En la primera reunión sustantiva con el Grupo Especial, se pidió al Canadá que describiera si aplicaba un procedimiento de fases múltiples y cómo calcula sus márgenes antidumping.

112. El Canadá se remite respetuosamente a los términos del mandato del Grupo Especial y señala que ese mandato abarca la medida de los Estados Unidos sometida por el Canadá al OSD en el documento WT/DS264/2, es decir, la iniciación de la investigación, el desarrollo de ésta, y a la determinación definitiva y la orden antidumping relativa a la madera blanda procedente del Canadá resultante de ella.

113. El Canadá lamenta no poder aportar otra ayuda sobre esta cuestión.

G. CUESTIONES RELATIVAS A EMPRESAS ESPECÍFICAS

G.1 Aspectos comunes de las diversas cuestiones relativas a empresas específicas

Al Canadá:

36. ¿Puede el Canadá explicar su propia práctica en lo que respecta al cálculo de los gastos administrativos, de venta y de carácter general, con especial atención a las cuestiones relativas a empresas específicas que se debaten ante este Grupo Especial?

114. El Canadá se remite respetuosamente a los términos del mandato del Grupo Especial y señala que esos términos abarcan la medida de los Estados Unidos sometida por el Canadá al OSD en el documento WT/DS264/2, es decir, la iniciación de la investigación, el desarrollo de ésta, la determinación definitiva y la orden antidumping relativa a la madera blanda procedente del Canadá resultante de ella.

115. El Canadá lamenta no poder aportar otra ayuda sobre esta cuestión.

37. Rogamos al Canadá que resuma, respecto de cada una de las cuestiones relativas a empresas específicas que se examinan a continuación, los argumentos expuestos por el exportador correspondiente en el contexto de la investigación. Deben incluirse referencias a los documentos obrantes en el expediente (signatura de la prueba documental, página y párrafo del documento). Pedimos también al Canadá que resuma las razones dadas en su caso por el USDOC al rechazar la petición del exportador. Para aclarar y resumir las cuestiones, el Canadá puede presentar los datos indicados en forma de cuadros.

116. Se ruega consultar el anexo I al presente documento.

38. Sírvanse comentar la declaración que se hace en el párrafo 185 de la *primera comunicación escrita* de los Estados Unidos:

"este Grupo Especial debe rechazar los argumentos del Canadá conforme a los cuales se pretende interpretar que el texto general de las disposiciones relativas al cálculo del costo del *Acuerdo Antidumping* requiere la utilización de metodologías determinadas".

117. Los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 no especifican ninguna metodología determinada para el cálculo de los costos, sino que establecen, en cambio, parámetros que rigen la selección de la metodología de imputación y de otras metodologías de cálculo. En primer lugar, estas disposiciones prescriben que se de general preferencia a los datos reales registrados en los libros y registros de un declarante correspondientes a las sumas realmente gastadas en la producción y venta del producto de que se trate. Esto se refleja en la prescripción general del párrafo 2.1.1 del artículo 2 que establece que "los costos se calcularán normalmente sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor objeto de investigación ...", así como en la prescripción del párrafo 2.2 del mismo artículo, según la cual, siempre que sea posible, las cantidades por concepto de gastos administrativos y de carácter general "se basarán en datos reales relacionados con la producción y ventas del producto similar ... realizadas por el exportador o el productor objeto de investigación". Así, por ejemplo, cuando una empresa lleva datos relativos a los costos administrativos, de ventas y de carácter general correspondientes al producto concreto de que se trata, la autoridad investigadora no ha de desechar esos datos en favor de datos más generales que seguidamente deban ser objeto de imputación. En segundo lugar, el párrafo 2.1.1 del artículo 2 impone el requisito general de que el cálculo de los costos efectuado por una autoridad investigadora "refleje razonablemente [...] los costos asociados a la producción y venta del producto considerado". Con respecto a las ventas de subproductos, por ejemplo, esto significa que los ingresos registrados en los libros y registros del declarante no deben sobrestimar ni subestimar los ingresos reales que puedan obtenerse mediante tales ventas, dado que hacerlo conduciría a una sobrestimación o subestimación de los costos asociados con la producción y venta de la madera blanda. En tercer lugar, el párrafo 2.1.1 del artículo 2 exige que las autoridades "tom[en] en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada". Esta prescripción, en combinación con la de que las autoridades investigadoras deben establecer de manera apropiada los hechos y realizar una evaluación "imparcial y objetiva" de ellos, prohíbe que se apliquen en todos los casos las mismas metodologías estándar de cálculo de los costos, sin tener en cuenta los hechos particulares de cada uno. Esto ha sido confirmado por el Grupo Especial que examino el asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero*.¹²⁹

118. El Canadá sostiene que las distintas metodologías aplicadas por Comercio para las determinaciones relativas a empresas determinadas que se examinan no respondían a estos parámetros expresos, por lo que violaban obligaciones explícitamente establecidas en el *Acuerdo Antidumping*.

¹²⁹ *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, párrafo 7.393.

El Canadá no sostiene que los términos generales de estos artículos exijan el uso de metodologías determinadas.

39. Sírvanse comentar la declaración que se hace en el párrafo 221 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"el Acuerdo Antidumping guarda silencio acerca de la forma de evaluar las transacciones entre partes vinculadas en relación con los costos".

119. El Canadá conviene en que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 no establece un criterio o una metodología específicos para determinar si las transacciones entre partes vinculadas pueden utilizarse razonablemente al determinar los costos de un declarante correspondientes a la producción y venta del producto examinado. No obstante, el referido párrafo expresa una clara preferencia por el uso de los datos de operaciones reales procedentes de los registros llevados por un exportador. Una autoridad investigadora sólo puede descartar esos datos cuando las transacciones no estén de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados y no reflejen razonablemente los costos asociados con la producción y venta del producto de que se trate. El Canadá estima que las transacciones entre partes vinculadas están sujetas a los requisitos generales del párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* y, por tal razón, no deben ser tomadas en consideración por la autoridad de aplicación cuando los registros del declarante correspondientes a esas ventas conduzcan a un cálculo de los costos "que no refleje [...] razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado". En los demás casos, esos datos registrados deben utilizarse en la determinación de los costos de producción.

120. Por ley, los Estados Unidos han adoptado la norma general de que las transacciones entre partes vinculadas no deben tenerse en cuenta para el cálculo de los costos, si tales transacciones no reflejan debidamente los precios del mercado. En el presente asunto, los precios del mercado representan un criterio objetivo mediante el cual la autoridad investigadora puede evaluar si los registros reflejan razonablemente los costos asociados con la producción y venta de madera blanda. Por las razones alegadas en la primera comunicación escrita del Canadá y expuestas con mayor amplitud más adelante, el Canadá no estima que Comercio haya satisfecho este criterio con respecto a las ventas de madera en plaquitas efectuadas por West Fraser y Tembec a empresas vinculadas.

40. Sírvanse comentar las manifestaciones que se hacen en el párrafo 228 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"El Canadá afirma que al calcular la compensación por madera en plaquitas de West Fraser, Comercio infringió asimismo la obligación de realizar una 'comparación equitativa'. Esta afirmación confunde las obligaciones relativas a la determinación del valor normal con las obligaciones relativas a la comparación entre el valor normal y el precio de exportación. Como confirmó el Grupo Especial que examinó el asunto *Egipto - Barras de refuerzo*, el párrafo 4 del artículo 2 se refiere exclusivamente a la comparación entre el valor normal y el precio de exportación y no a la determinación del valor normal." (No se reproduce la nota de pie de página.)

121. La alegación del Canadá fundada en el párrafo 4 del artículo 2 se trata en la respuesta a la pregunta 51.

A ambas partes:

44. ¿Qué obligaciones impone el párrafo 2.1.1 del artículo 2: 1) en general, a las autoridades investigadoras, y 2) con respecto a la determinación de las compensaciones por ingresos derivados de subproductos?

122. El párrafo 2.1.1 del artículo 2 impone a las autoridades investigadoras la obligación de examinar los libros y registros de un declarante para determinar si los mismos están en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados y reflejan razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto examinado. Si se satisfacen esos dos requisitos, la autoridad investigadora calculará normalmente el costo del producto examinado sobre la base de esos libros y registros. La autoridad investigadora debe también tomar en consideración todas las pruebas disponibles sobre la imputación de los costos a la producción del producto de que se trate. Las prescripciones del párrafo 2.1.1 del artículo 2 deben asimismo tenerse en cuenta en combinación con el párrafo 1 del artículo 6, que prescribe que la autoridad investigadora informe a los declarantes de toda la información que exija y les dé una razonable oportunidad para presentar pruebas.

123. La compensación de los ingresos derivados de subproductos constituye una parte esencial del cálculo de los costos del producto principal, en este caso la madera. Como ya se ha señalado, los Estados Unidos han adoptado una norma general en el sentido de que las transacciones entre partes vinculadas pueden no tenerse en cuenta al calcular los costos, si esas transacciones no reflejan de manera apropiada los precios del mercado. Para garantizar que se cumplan las prescripciones del párrafo 2.1.1 del artículo 2 es menester que la compensación de los ingresos procedentes de subproductos refleje el valor de mercado de esos subproductos. En realidad, a menos que la compensación relacionada con los subproductos refleje razonablemente el valor del mercado de los mismos, el cálculo del costo del producto principal (en este caso, la madera blanda) sería sobrestimado o subestimado. Así pues, cuando el valor de mercado de las ventas de subproductos no se refleja en los propios libros y registros de una empresa, como era el caso de Tembec, el párrafo 2.1.1 del artículo 2 exige que se proceda a una valoración diferente. En cambio, cuando el valor de mercado de las ventas de subproductos está reflejado razonablemente en los propios libros y registros de una empresa, como sucedía en el caso de West Fraser, el párrafo 2.1.1 del artículo 2 exige que Comercio utilice las cifras registradas por la propia empresa.

45. Respetto de la expresión "datos reales relacionados con la producción y venta del producto similar" del párrafo 2.2 del artículo 2, sírvanse explicar la aplicación de esa expresión en general y con respecto a las cuestiones relativas a empresas específicas en el presente caso.

124. Esta disposición del párrafo 2.2 del artículo 2 exige que la autoridad investigadora base lo cálculos de los costos por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general, en datos reales consignados por el productor, propios de (es decir, "relacionados con", "*pertaining to*") la producción y venta del producto objeto de la investigación, siempre que se disponga de esos datos reales específicos. Los gastos *will "pertain"* (estarán relacionados con) la producción y venta de un producto cuando los mismos "*belong or be attached to, spec. (a) as a part (b) as an appendage or accessory ...*" (pertenzcan o estén unidos, especialmente a) como una parte, b) como un apéndice o accesorio...).¹³⁰ Si no se dispusiera de los "datos reales", la parte restante del artículo permite a la autoridad investigadora basarse en datos de carácter más global, incluso en datos relacionados con "productos de la misma categoría general" de ese productor (párrafo 2.2 i) del artículo 2) o de otros productores (párrafo 2.2 ii) del artículo 2), o "cualquier otro método razonable" (párrafo 2.2 iii) del artículo 2).

Abitibi:

125. Como el Canadá ha explicado, los estados financieros auditados de Abitibi contienen datos detallados sobre el valor de los activos necesarios para la producción y venta de mercancías en cada uno de los sectores de su actividad empresarial (que comprenden el de la madera, el del papel prensa y

¹³⁰ L. Brown, ed., *The New Shorter Oxford English Dictionary*, 3rd ed. (Oxford: The Clarendon Press, 1993), 2173 ["pertain"]. (Canadá - Prueba documental 144).

el de la pasta de madera y el papel).¹³¹ Al calcular la cuantía de los gastos financieros que deben imputarse a la madera blanda, Comercio utilizó una metodología basada en el costo de los productos vendidos en la que utilizó "datos reales" de Abitibi, pero imputó en exceso gastos no relacionados con la madera al costo de producción de ésta. Por tanto, contra lo dispuesto en el párrafo 2.2 del artículo 2, Comercio calculó los gastos financieros de Abitibi incluyendo datos de costos reales que no estaban "relacionados con" la producción y venta de la madera.

Tembec:

126. Con respecto a la cuestión de los gastos generales y administrativos de Tembec, la expresión "datos reales" carece de pertinencia, porque tanto el cálculo de los gastos generales y administrativos de la compañía en su totalidad como el de los gastos generales y administrativos del Grupo de Productos Forestales se basan en datos reales. La parte esencial del párrafo 2.2 del artículo 2 es la frase "relacionados con la producción y ventas del producto similar ...". La mayoría de las ventas del Grupo de Productos Forestales son de productos idénticos al producto examinado, por lo cual son ventas del "producto similar". Los datos del Grupo de Productos Forestales, por consiguiente, están más precisamente "relacionados con" la producción y venta del producto de que se trata. En cambio, no puede decirse que los gastos de Tembec correspondientes a la empresa matriz están "relacionados con" la producción y venta del producto similar en el Canadá, o incluso con cualquier producto de la misma categoría general, ya que esas cifras representan la producción de la empresa en todo el mundo, el 70 por ciento de la cual está constituida por papel, pasta de madera y productos químicos.¹³² Al utilizar datos correspondientes a la totalidad de la compañía para determinar los gastos generales y administrativos, Comercio imputó en exceso a la madera blanda, gastos relacionados con la producción de mercancías distintas de la madera, y calculó por tanto los gastos generales y administrativos de Tembec para la madera blanda sobre la base de datos que no "estaban relacionados con" la producción y venta de madera blanda.

Weyerhaeuser Company:

127. Weyerhaeuser Canada Limited, la productora y exportadora de madera blanda del Canadá en la investigación realizada por Comercio, es una filial canadiense de Weyerhaeuser Company ("Weyerhaeuser US"). El párrafo 2.2 del artículo 2 exige que Comercio tenga en cuenta sólo los "datos reales relacionados con la producción y ventas del producto similar ... realizadas por el exportador o el productor objeto de investigación". De conformidad con su práctica normal, Comercio incluyó una parte de los gastos generales y administrativos de la empresa matriz en el cálculo de los gastos generales y administrativos de la filial. Esto es razonable en la medida en que la empresa matriz incurra en gastos que recaerían de ordinario en Weyerhaeuser Canadá si Weyerhaeuser US no existiera (por ejemplo, sueldos de los miembros del Consejo de Administración). No obstante, el Canadá disiente de la manera en que Comercio clasificó determinados gastos en que incurrió Weyerhaeuser US en concepto de gastos generales y administrativos, que -contra lo resultante de los libros y registros de Weyerhaeuser US- Comercio imputó en definitiva a la producción y venta de madera blanda por Weyerhaeuser Canadá.¹³³

¹³¹ Abitibi Section A Questionnaire Response (respuesta de Abitibi a la sección A del cuestionario) (22 de junio de 2001) anexo 12, 252 (Canadá - Prueba documental 82).

¹³² Tembec Section A Questionnaire Response (respuesta de Tembec a la sección A del cuestionario) (22 de junio de 2001) Prueba documental A-15 (Tembec Inc. 2000 Annual Report), 45 (Canadá - Prueba documental 94).

¹³³ En el curso de la investigación, Weyerhaeuser adujo que 1) el gasto correspondiente a los paneles de madera prensada no constituía un gasto general correctamente imputable a la producción y venta de madera blanda canadiense, y 2) que el gasto debía caracterizarse correctamente como un costo de ventas. Asimismo, hubiera sido suficiente reclasificar el gasto como "gasto general". El USDOC rechazó ambas alegaciones.

128. En particular, Comercio incluyó en su cálculo de los gastos generales y administrativos un gasto de 130 millones de dólares en que incurrió Weyerhaeuser US en el arreglo de las reclamaciones relacionadas con los paneles de madera prensada -mercancía producida por la empresa matriz en los *Estados Unidos*-, que correspondían al período de 1981 a 1999 (es decir, a años antes del período de investigación en el presente asunto).¹³⁴ El gasto de Weyerhaeuser US correspondiente a los paneles de madera prensada no "está relacionado con", o "incluido" en la producción y venta de madera blanda por Weyerhaeuser Canadá, ni forma "parte" del proceso de producción de madera blanda canadiense. Al incluir esos datos en la producción en madera blanda, Comercio incluyó datos reales que no estaban relacionados con la producción y venta de madera blanda por lo que calculó una cuantía excesiva para los gastos generales y administrativos de Weyerhaeuser, contra lo dispuesto en el párrafo 2.2 del artículo 2.

46. ¿Cuál es, en su caso, la relación entre los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping?

129. Tanto el párrafo 2.1.1 como el párrafo 2.2 del artículo 2 se aplican "a los efectos del párrafo 2) del artículo 2 (es decir, a la reconstrucción de los costos). El párrafo 2.1.1 es aplicable a todos los cálculos de determinación de los costos en general, e incluyen tanto los costos de producción como los gastos generales de venta y administrativos. El párrafo 2.2 del artículo 2 sólo se ocupa de la determinación de los gastos generales, de ventas y administrativos. Por consiguiente, cuando una autoridad establece los gastos generales, de ventas y administrativos debe satisfacer las prescripciones tanto del párrafo 2.1.1 como del párrafo 2.2 del artículo 2. Estas disposiciones establecen juntamente determinadas normas concretas para la reconstrucción de los costos y del valor normal.

G.2 Cálculo de los gastos financieros de Abitibi

Al Canadá:

47. Sírvanse comentar las manifestaciones que se hacen en la página 77 del Memorandum del USDOC de 21 de marzo de 2002 (Canadá - Prueba documental 2):

"el método del Departamento tiene presente la preocupación de Abitibi por la mayor densidad de capital de esas actividades. En concreto, esas actividades supondrían un gasto mayor por amortización de su equipo y activos. En consecuencia, al aplicar la tasa global de gastos financieros al costo de la fabricación de productos de madera, se aplicará un interés menor, puesto que el costo total de la fabricación de productos de madera incluye un gasto menor de amortización".

Véase el escrito de argumentación de Weyerhaeuser (13 de febrero de 2002), 64 (Canadá - Prueba documental 98 - contiene información comercial confidencial). En este recurso ante la OMC, el Canadá ha impugnado el razonamiento del USDOC con respecto al punto 1) solamente.

¹³⁴ Véase *DOC Verification Report on the Cost of Product and Constructed Value Data Submitted by Weyerhaeuser Company Ltd.* (informe de verificación del USDOC sobre los datos relativos a los costos de producción y el valor reconstruido presentados por Weyerhaeuser Company Ltd.) (22 de enero de 2002), 4, párrafo 3 (2) (Canadá - Prueba documental 97 - contiene información comercial confidencial); Weyerhaeuser US Section A Questionnaire Response (respuesta de Weyerhaeuser US a la sección A del cuestionario) (22 de junio de 2001), Prueba documental A-15, páginas 53 y 74 (Canadá - Prueba documental 101); USDOC "Issues and Decision Memorandum for the Antidumping Duty Investigation of *Certain Softwood Lumber Products from Canada*" (Memorandum sobre las cuestiones y la decisión para la investigación antidumping respecto de *determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá*), 21 de marzo de 2002, Observación 48b, 136 (Canadá - Prueba documental 2).

130. Como se explica más adelante, estas afirmaciones inducen a error y son demostrablemente inexactas. El problema que plantea la metodología del costo de los productos vendidos aplicada por Comercio consiste en que sólo tiene en cuenta los gastos de explotación, y hace caso omiso, de hecho, de los verdaderos costos totales de los bienes de capital a largo plazo. La metodología basada en el costo de los productos vendidos incluye *sólo* los gastos corrientes o de explotación. No incluye el valor total de los bienes de capital de larga duración, ni tampoco, en absoluto, el de ningún bien de capital no amortizable. Por consiguiente, para empresas tales como Abitibi, cuyos bienes de capital de larga duración son mucho mayores que su activo circulante y sus gastos corrientes, una imputación basada en el costo de los productos vendidos no refleja las "necesidades totales de efectivo" de una empresa, como afirman repetidamente los Estados Unidos.

131. Para una comprensión de este punto, y de la respuesta de Comercio de que ha tenido en cuenta los activos de capital al considerar los gastos de amortización, respuesta que conduce a error, el Grupo Especial no necesita profundizar en conceptos esotéricos de contabilidad. Sólo necesita centrar su atención en la experiencia de cualquier persona al adquirir y financiar activos a largo plazo, tales como un automóvil.

132. Cuando un comprador adquiere un automóvil, debe pagar al comerciante el valor total del mismo. Así, si adquiere un automóvil de 25.000 dólares, debe financiar mediante préstamos o capital el precio total de compra del automóvil, 25.000 dólares. En la terminología de Comercio, la "necesidad de efectivo" asciende a 25.000 dólares. Dado que el automóvil puede usarse durante muchos años, se trata de un bien de capital de larga duración, y su valor inicial es de 25.000 dólares.

133. Si se supone que el automóvil tiene una vida útil de cinco años, el gasto de amortización correspondiente al mismo será de la quinta parte del total, o 5.000 dólares por cada uno de los cinco años. Así pues, cuando Comercio sostiene que tuvo en cuenta la adquisición del automóvil mediante el gasto de amortización correspondiente, el ejemplo demuestra la manera en que Comercio *subestimó* los bienes de capital de larga duración. Comercio valoró el automóvil a los efectos de la imputación de gastos en concepto de intereses en 5.000 dólares, en lugar de 25.000 dólares, aunque no puede discutirse que la cantidad que debía financiarse -la "necesidad de efectivo"- era de 25.000 dólares.

134. Cuando se trata de una empresa, se producen distorsiones si sólo se consideran los costos de amortización, debido a que diferentes activos utilizados por diferentes divisiones tienen períodos de vida útil diferentes. Por ejemplo, una empresa puede adquirir un activo de cinco años de vida útil por 25.000 dólares para una división que se ocupa de un producto, y un activo de 10 años de vida útil por 50.000 dólares, para una división que fabrica un producto diferente. Ambos activos tienen el mismo gasto de amortización anual de 5.000 dólares, pero el de 50.000 dólares exige que se desembolse el doble de efectivo, por lo que debe soportar un gasto financiero que asciende al doble. En la metodología del costo de los productos vendidos, sin embargo, se asigna a las dos divisiones el mismo gasto financiero por esos dos activos. Esta es la razón por la cual la metodología del costo de los productos vendidos distorsiona la imputación de gastos de intereses entre distintas divisiones, con respecto a sus bienes de capital.

135. La cuestión, por tanto, no consiste en determinar si Comercio tuvo en cuenta el gasto de amortización asociado con los activos de capital de larga duración al imputar los gastos de intereses. El Canadá reconoce que lo ha hecho. La cuestión que se plantea es la de por qué *sólo* tuvo en cuenta el gasto de amortización, y no el valor total de todos los activos amortizables. Al igual que un particular debe financiar el valor total de la compra de un automóvil, también una empresa debe financiar el valor total de los activos de larga duración amortizables. Las empresas no pueden pagar sólo el gasto de amortización, por lo que no pueden limitarse a financiar éste.

136. El segundo problema que plantea el método empleado por Comercio consistente en valorar los activos de capital a los efectos de la imputación de intereses sólo por el gasto de amortización, reside en que no todos los activos de capital son amortizables. El método aplicado por Comercio hace

total caso omiso de todos los activos de capital que no se amortizan, incluida la tierra y el valor de la clientela. Abitibi ha adquirido terrenos para sus distintos establecimientos y cuenta con activos de clientela que ha adquirido por más de mil millones de dólares. La adquisición de estos activos tuvo que financiarse. No obstante, dado que se trata de activos no sujetos a amortización, no afectan en absoluto al costo calculado de los productos vendidos. Estos importantes activos no han sido tenidos en cuenta en absoluto por Comercio al imputar los gastos en concepto de intereses.

137. Examinaremos ahora los demás gastos de explotación incluidos en el costo calculado de los productos vendidos, como los gastos corrientes de mano de obra y materiales necesarios para abatir los árboles y aserrar los troncos para convertirlos en madera. A diferencia de los activos de capital, como los automóviles y los aserraderos que Abitibi utilizará por muchos años, esa empresa venderá la madera poco después de producida ésta y seguidamente recibirá los pagos correspondientes. Así pues, a diferencia de los activos de capital que necesitan financiarse por todo un año y más, los gastos de producción corrientes *no necesitan financiación para el período total de un año* que tuvo en cuenta Comercio. Sólo deben financiarse hasta que se reciba el pago. Por consiguiente, las "necesidades de efectivo" o de capital necesarias para financiar los gastos corrientes son mucho *menores* que el total anual de esos gastos. Por ejemplo, si en promedio Abitibi necesita 36,5 días para obtener los troncos, producir madera y recibir el pago, su inventario rotará por completo, en promedio, 10 veces por año. Esto significa que para financiar 10.000 dólares de gastos corrientes anuales, la "necesidad de efectivo" de Abitibi será sólo de la décima parte de sus gastos anuales, es decir, 1.000 dólares. Los mismos 1.000 dólares en efectivo financiarán 10 ciclos separados de producción y ventas dentro de un mismo año.

138. Para resumir, mientras Comercio sostiene que el dinero es fungible, y que los gastos de intereses deben imputarse por igual entre todos los gastos y activos de capital en proporción a todas las "necesidades de efectivo" de la empresa, su metodología de imputación basada en el costo de los productos vendidos no sigue ese criterio en un caso como el de Abitibi, cuyos activos de capital de larga duración son mucho mayores que su activo circulante necesario para financiar las actividades de producción corrientes. (Estas comprenden, por ejemplo, el efectivo, las existencias de materias primas, la existencia de productos acabados y las cuentas a cobrar.)¹³⁵ Como se ha demostrado, determinados bienes de capital no han sido tenidos en cuenta en absoluto, mientras que los que lo han sido están muy subvalorados, ya que Comercio no tiene en cuenta la "necesidad de efectivo" para su adquisición. De la misma manera, Comercio sobrevaloró en alto grado los gastos corrientes en su imputación, ya que el "efectivo necesario" para financiar los gastos corrientes durante un año no es el total de esos gastos, sino este total dividido por el tiempo de rotación del inventario.

48. En el párrafo 201 de la *primera comunicación escrita del Canadá se manifiesta lo siguiente:*

"el USDOC admitió expresamente que no consideraba ninguna prueba presentada por Abitibi o establecida de otro modo en el caso".

¿Podría el Canadá indicar al Grupo Especial la base de esta afirmación, es decir, el lugar del expediente en el que el Grupo Especial puede encontrar el documento (sírvanse indicar la página, el párrafo y la frase) en el que el USDOC formuló la constatación citada? Si ese documento no ha sido incluido en la lista de pruebas documentales presentadas hasta ahora por las partes, rogamos al Canadá que facilite una copia del documento en cuestión.

¹³⁵ Como señaló el Canadá en el párrafo 83 de su primera declaración oral, más del 85 por ciento de los activos de Abitibi son activos de larga duración, y menos del 15 por ciento está constituido por activo circulante. Véase también el escrito de argumentación de Abitibi (12 de febrero de 2002), 54 (Canadá - Prueba documental 81 - contiene información comercial confidencial); Abitibi Section A Questionnaire Response (respuesta de Abitibi a la sección A del cuestionario) (22 de junio de 2001), anexo 12, 235, 249, 251 y 252 (Canadá - Prueba documental 82).

139. El argumento del Canadá está vinculado con la frase siguiente del párrafo 201 de su primera comunicación: "Comercio declaró que su propósito era utilizar una metodología coherente y previsible". Esta declaración de Comercio se encuentra en el IDM, Observación 15, página 77, Canadá - Prueba documental 2. En el mismo párrafo, Comercio también se refirió a su metodología de imputación basada en el costo de los productos vendidos como "su práctica establecida". Una metodología que constituye una "práctica establecida" y es "coherente y previsible" es una metodología que se sigue siempre, y que no es seleccionada sobre la base de las circunstancias y hechos particulares de cada caso. Tampoco hizo Comercio referencia alguna, en sus constataciones, a ningún examen de las pruebas aportadas por Abitibi, ni explicó suficientemente sus razones para rechazar esas pruebas.

140. Durante los últimos quince años, por lo menos, Comercio ha utilizado su metodología basada en el costo de los productos vendidos para imputar los gastos financieros en todas y cada una de las investigaciones y exámenes administrativos, con una sola excepción. En el asunto *DRAM procedentes de Corea*,¹³⁶ Comercio se apartó de su método basado en el costo de los productos vendidos e imputó los gastos financieros a divisiones que se ocupaban de productos diferentes sobre la base de los activos respectivos -la metodología propugnada por Abitibi-. Comercio señaló expresamente que una parte desproporcionada de los activos fijos del declarante estaba relacionada con la producción de la mercancía de que se trataba, por lo cual, "la imputación de gastos de intereses sobre la base del costo de las ventas no tendría debidamente en cuenta los gastos relacionados con la inversión de capital necesaria para los semiconductores (es decir, la mercancía de que se trata) en comparación con los demás ámbitos de operaciones".¹³⁷ Este es el mismo argumento invocado por Abitibi en el presente asunto. El primer tribunal de apelación de las decisiones adoptadas por Comercio, el Tribunal de Comercio Internacional, confirmó el carácter razonable de esta metodología en las circunstancias del caso.¹³⁸ El resultado, en ese asunto, fue que se imputó un gasto financiero *mayor* al producto examinado que el que se habría imputado aplicando una metodología basada en el costo de los productos vendidos.

141. Desde la decisión adoptada en 1993 en el asunto *DRAM procedentes de Corea*, Comercio no se apartó en ningún caso de su metodología basada en el costo de los productos vendidos, incluso en exámenes administrativos posteriores al efectuado en relación con el citado asunto. En un caso tras otro, indicó que la metodología de imputación basada en el costo de los productos vendidos constituía su "metodología estándar" o reflejaba "su práctica permanente", de la que no se apartaría.

49. Sírvanse comentar la declaración que se hace en el párrafo 184 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"al rechazar la alegación del Brasil, el Grupo Especial explicó que de conformidad con el párrafo 2.2 del artículo 2, la autoridad investigadora tiene la facultad de establecer discrecionalmente una tasa de beneficio para el valor reconstruido cuando no se disponga de datos reales, incluido el caso de las tasas de beneficios derivadas de ventas cuyo volumen sea suficientemente bajo para

¹³⁶ Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Dynamic Random Access Memory Semiconductors of One Megabit and Above From the Republic of Korea (Determinación definitiva de ventas a un precio inferior a su valor normal: semiconductores para memorias dinámicas de acceso aleatorio (DRAM) de un megabit como mínimo procedentes de Corea), 58 *Fed. Reg.* 15.467, 15.467 (Departamento de Comercio, 23 de marzo de 1993) (Canadá - Prueba documental 145).

¹³⁷ *Ibid.*, 15.472.

¹³⁸ Véase *Micron Technology, Inc. v. United States*, 893 F. Supp. 21, 9 (Ct. Int'l Trade 1995) (Canadá - Prueba documental 146) ("el tribunal llega a la conclusión de que Comercio proporcionó un análisis razonado para el rechazo de su metodología [basada en el costo de las ventas]").

que no puedan servir de base para establecer el valor normal". (No se reproduce la nota de pie de página.)

142. La referencia hecha por los Estados Unidos a las constataciones del Grupo Especial no responde a ninguna de las alegaciones formuladas por el Canadá. Los Estados Unidos invocan el citado asunto en apoyo de su posición de que una autoridad tiene facultades discrecionales considerables para el cálculo de los costos generales. En realidad, en el asunto citado sólo se establece el hecho de que las facultades discrecionales de la autoridad investigadora están limitadas por los términos del *Acuerdo Antidumping*.

50. Sírvanse comentar la declaración que figura en el párrafo 185 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"este Grupo Especial debe rechazar los argumentos del Canadá conforme a los cuales se pretende interpretar que el texto general de las disposiciones relativas al cálculo del costo del *Acuerdo Antidumping* requieren la utilización de metodologías determinadas".

143. Esta cuestión es la misma planteada en la pregunta 38. Con respecto a la alegación relativa a Abitibi formulada por el Canadá, su posición es que la aplicación por Comercio de su metodología basada en el costo de los productos vendidos para imputar gastos financieros de esa empresa se aparta de los parámetros establecidos en el párrafo 2.1.1 y el párrafo 2.2 del artículo 2. Aunque, como se ha declarado, esas disposiciones no exigen "metodologías determinadas", establecen expresamente requisitos específicos. Uno de ellos es el de que las autoridades "tomarán en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada, incluidas las que presente el exportador o productor en el curso de la investigación". Comercio no tomó en consideración las pruebas aportadas por Abitibi al determinar la metodología de imputación. No formuló constataciones de hecho concretamente referentes a Abitibi, sino que recurrió, en cambio, a la metodología estándar que aplica siempre. La metodología basada en el costo de los productos vendidos no arrojó una cantidad de gastos en concepto de intereses correspondientes a la madera que reflejara razonablemente los gastos por tal concepto asociados con la producción y venta de madera blanda. Asimismo, Comercio se basó de manera inadmisiblemente en una imputación global, a pesar de que la empresa presentó datos reales relativos a los activos y por tanto al capital necesario para cada uno de sus sectores de actividad.

51. Sírvanse comentar las declaraciones que figuran en la nota 207 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos.

144. La alegación formulada por el Canadá invocando el párrafo 4 del artículo 2 se basa en las constataciones del Órgano de Apelación en el asunto *CE - Ropa de cama*. En ese asunto, el Órgano de Apelación declaró claramente lo siguiente:

El párrafo 4 del artículo 2 establece la obligación general de realizar una "comparación equitativa" entre el precio de exportación y el valor normal *Se trata de una obligación de carácter general que, en nuestra opinión, informa todo el artículo 2, pero es especialmente aplicable al párrafo 4.2 de dicho artículo ...*¹³⁹ (sin cursivas en el original).

145. En consecuencia, sobre la base de esta "obligación general", el Canadá sostiene que cuando los Estados Unidos, al reconstruir el valor normal, fijan una cantidad no razonable en concepto de gastos de carácter general y administrativos o una cantidad en concepto de costos de producción que no reflejan razonablemente los costos de producción y venta del producto objeto de investigación, ello

¹³⁹ *CE - Ropa de cama*, 59.

tiene por resultado un cálculo incorrecto del valor normal, que a su vez conduce a una comparación incorrecta entre el valor normal y el precio de exportación a los efectos del párrafo 4 del artículo 2.

52. Sírvanse comentar las declaraciones que figuran en los párrafos 192 y 193 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos.

146. Como ya se ha explicado al responder a la pregunta 47, la metodología de Abitibi toma en consideración por igual sus necesidades reales de capital, tanto para las actividades de producción corrientes como para la adquisición de *todos los activos*, y no sólo de los activos fijos (es decir, la tierra y los edificios). Con la metodología aplicada por Comercio no se procede de la misma manera, dado que se hace caso omiso por completo de los activos no sujetos a amortización, se subestima el capital necesario para los activos amortizables (al tomar en consideración sólo el gasto de amortización y no el costo total), y se sobrestima el capital necesario para las actividades de producción corrientes (al omitir tener en cuenta el hecho de que la producción se vende, por lo que sólo se financia durante un corto período de tiempo).

147. El Canadá está totalmente de acuerdo en que el dinero es fungible y que una atribución correcta de los gastos financieros debe tener en cuenta correctamente todas las necesidades financieras, incluidas todas las adquisiciones de activos, así como la cuantía del capital circulante (es decir, de las necesidades corrientes de efectivo) necesario para financiar las actividades de producción en curso. El problema reside en que la metodología aplicada por Comercio no se ajusta a este criterio.

G.3 Cálculo de los gastos administrativos y de carácter general de Tembec

Al Canadá:

53. Sírvanse comentar las manifestaciones que se hacen en los párrafos 197 y en la nota 230 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"El Canadá aduce que Comercio debería haber basado los gastos administrativos y de carácter general de Tembec en una cifra no comprobada, aun cuando no se había demostrado que esa cifra se hubiera establecido de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el Canadá.

El Canadá no cita ninguna prueba que obre en el expediente de que los gastos de carácter general y administrativos de la división concreta encargada de los productos de madera hubieran sido objeto de auditoría. El Canadá aduce que Comercio rechazó los datos sobre gastos de carácter general y administrativos específicos de la división a pesar de que habían sido verificados. primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 220. Aunque Comercio realizó una verificación *in situ* para Tembec, Tembec no presentó en la verificación ninguna prueba de que los datos específicos para la división en litigio hubieran sido objeto de auditoría y/o estuvieran de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el Canadá."

148. Estas declaraciones son inexactas e interpretan incorrectamente los hechos relativos a la fiabilidad de los datos de Tembec. En realidad, los datos del Grupo de Productos Forestales fueron tratados por Comercio como fiables a todos los efectos, excepto en lo relativo a los gastos administrativos y de carácter general.

149. En primer lugar, como ha declarado el Canadá en su primera comunicación oral, párrafos 90 y 91, los datos del Grupo de Productos Forestales, que Comercio rechazó, *se llevaban* de conformidad

con los principios de contabilidad generalmente aceptados. En el informe anual de Tembec correspondiente al año 2000, al final de la página 44, se dice claramente que "las prácticas de contabilidad aplicadas en [las cinco divisiones comerciales] son las mismas que se describen en el resumen de las prácticas importantes de contabilidad".¹⁴⁰ Asimismo, el estado de pérdidas y ganancias del Grupo de Productos Forestales, de la que se tomó la cuantía de los gastos administrativos y de carácter general, se elaboró de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados. En su verificación, Comercio determinó que el estado de pérdidas y ganancias procedía directamente de los estados financieros auditados de Tembec.¹⁴¹ En el curso de la investigación, Comercio nunca puso en duda que esos datos estuvieran en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados, ni formuló preguntas a ese respecto a Tembec.

150. En segundo lugar, los libros y registros del Grupo de Productos Forestales de Tembec forman parte de los libros y registros que examinan los auditores externos de Tembec a fin de certificar que los estados financieros consolidados están en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados. Es imposible efectuar la auditoría de los estados financieros consolidados de una compañía sin efectuar la de los libros y registros en que aquellos se basan y de donde proviene el material utilizado en los mismos.

151. En tercer lugar, el factor de gastos administrativos y de carácter general que Comercio utilizó para toda la compañía en su determinación final no se derivaba exclusivamente del estado de ingresos consolidados "auditado" de Tembec Inc. Los datos procedentes del estado de ingresos de Tembec Inc. se modificaron a fin de excluir los gastos de embalaje. Los datos relativos a los gastos de embalaje tuvieron que compilarse sumando la información referente a tales gastos proporcionada por los registros de contabilidad de las distintas divisiones de Tembec.¹⁴²

152. En cuarto lugar, la prueba que indica que Comercio vinculó la cuantía de los gastos administrativos y de carácter general con los estados financieros auditados es la Prueba documental 20 del Informe de verificación de costos, cuya segunda página es una hoja de cálculo en la que se vincula el factor de gastos administrativos y de carácter general del Grupo de Productos Forestales a los estados financieros del Informe Anual.¹⁴³ El resto de la prueba documental muestra que Comercio utilizó también los estados financieros del Grupo de Productos Forestales para verificar los gastos administrativos y de carácter general de toda la compañía y demuestra el vínculo entre los estados financieros del citado grupo con los estados financieros auditados de la compañía en su conjunto. Cuando Comercio recoge un documento como prueba documental de un informe de verificación, ello indica que ha aceptado el contenido del mismo.

¹⁴⁰ Tembec Section A Questionnaire Response (respuesta de Tembec a la sección A del cuestionario) (22 de junio de 2001), Prueba documental A-15 (Tembec Inc. 2000 Annual Report), 44 (Canadá - Prueba documental 94). Véase también Tembec Section A Questionnaire Response (respuesta de Tembec a la sección A del cuestionario) (22 de junio de 2001), Prueba documental A-15 (Tembec Inc. Annual Report), 33-35 (Canadá - Prueba documental 148).

¹⁴¹ Véase Tembec Cost Verification Exhibit 20 (verificación de los costos de Tembec, Prueba documental 20, 1 y 2) (Canadá - Prueba documental 95 - contiene información comercial confidencial) y Tembec Cost Verification Exhibit 10 (verificación de los costos de Tembec, Prueba documental 10), 1 (Canadá - Prueba documental 96 - contiene información comercial confidencial).

¹⁴² Véase Tembec Cost Verification Report Exhibit 20 (informe de verificación de los costos de Tembec, Prueba documental 20), 1 (Canadá - Prueba documental 95 - contiene información comercial confidencial).

¹⁴³ Véase Tembec Cost Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by Tembec Inc., Exhibit 20 (informe de verificación sobre los datos relativos al costo de producción y al valor reconstruido presentados por Tembec Inc., Prueba documental 20) (29 de enero de 2002), 2. (Canadá - Prueba documental 95).

153. Otro ejemplo de la vinculación referida es proporcionado por el Cost of Verification Report Exhibit 10 (Informe de verificación de los costos, Prueba documental 10)¹⁴⁴, que demuestra que los estados financieros del Grupo de Productos Forestales a partir de los cuales se calculó el factor aplicable para los gastos administrativos y de carácter general de ese grupo, constituían los documentos esenciales mediante los cuales todos los datos sobre los costos y las ventas estaban vinculados a los estados financieros auditados. En su verificación, Comercio vinculó las bases de datos sobre los costos y las ventas posteriormente utilizadas en su determinación definitiva, a través del estado de pérdidas y ganancias del Grupo de Productos Forestales¹⁴⁵, a los registros contables donde se efectuaba la consolidación de todos los estados de pérdidas y ganancias de las diferentes divisiones¹⁴⁶, que seguidamente vinculó con el Estado de Operaciones Consolidado del Informe Anual de Tembec.¹⁴⁷

154. Por ejemplo, Comercio indicó que el origen del costo de las ventas del Grupo de Productos Forestales correspondientes al ejercicio fiscal de 2000, de [[]]¹⁴⁸, era la misma cifra indicada en el documento de consolidación de ese grupo. Seguidamente señaló que la suma total de las cifras de los costos de las ventas correspondientes a todas las divisiones¹⁴⁹ era de [[]], que a su vez es igual a la cifra de los costos de las ventas consignados en el Estado de Operaciones consolidado del Informe Anual de Tembec.¹⁵⁰

54. Sírvanse comentar las manifestaciones que se hacen en el párrafo 201 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"El Canadá afirma que 'el factor de gastos de carácter general y administrativos derivado del Grupo de Productos Forestales incluye una parte adecuadamente asignada de los gastos de carácter general y administrativo de la empresa [...]' [No se reproduce la nota de pie de página.] Con esta afirmación se reconoce tácitamente que los datos específicos de la división, por sí solos, no constituían una base exacta para la imputación de los gastos de carácter general y administrativo. La cifra correspondiente debía complementarse con una parte de los gastos de carácter general y administrativo de toda la empresa para

¹⁴⁴ Tembec Cost Verification Exhibit 10 (verificación de los costos de Tembec, Prueba documental 10), 1 (Canadá - Prueba documental 96 - contiene información comercial confidencial).

¹⁴⁵ Tembec Cost Verification Exhibit 10 (verificación de los costos de Tembec, Prueba documental 10), 3-7 (Canadá - Prueba documental 149 - contiene información comercial confidencial).

¹⁴⁶ Tembec Cost Verification Exhibit 10 (verificación de los costos de Tembec, Prueba documental 10), 2 (Canadá - Prueba documental 149 - contiene información comercial confidencial).

¹⁴⁷ Tembec Section A Questionnaire Response (respuesta de Tembec a la sección A del cuestionario) (22 de junio de 2001), Prueba documental A-15 (Tembec Inc. 2000 Annual Report), 31, citada más adelante como Cost Verification Report Exhibit 5 (informe de verificación de los costos, Prueba documental 5 (Canadá - Prueba documental 148)).

¹⁴⁸ Tembec Cost Verification Exhibit 10 (verificación de los costos de Tembec Prueba documental 10), 3 (Canadá - Prueba documental 149 - contiene información comercial confidencial).

¹⁴⁹ Tembec Cost Verification Exhibit 10 (verificación de los costos de Tembec, Prueba documental 10), 2 (Canadá - Prueba documental 149 - contiene información comercial confidencial).

¹⁵⁰ Tembec Section A Questionnaire Response (respuesta de Tembec a la sección A del cuestionario) (22 de junio de 2001), Prueba documental A-15 (Tembec Inc. 2000 Annual Report), 31 (Canadá - Prueba documental 148).

obtener una cifra 'derivada' de gastos de carácter general y administrativo para el Grupo de Productos Forestales."

155. Para establecer la cuantía de los gastos de carácter general y administrativo correspondiente a la madera blanda no era menester "complementar" los datos del Grupo de Productos Forestales, ya que Tembec registró los gastos de carácter general y administrativos correspondientes a las actividades de su sede en cada uno de los registros contables de su grupo de productos en el curso de las operaciones comerciales normales. Comercio verificó que la suma total de los gastos administrativos y de carácter general consignados en los libros para los grupos de productos de Tembec, coincidía con los gastos administrativos y de carácter general que figuraban en los estados financieros auditados de Tembec para la compañía en su conjunto, verificando así concretamente lo que ahora intenta negar: que los gastos administrativos y de carácter general del Grupo de Productos Forestales incluían el resultado de una distribución de los gastos de esa naturaleza correspondientes a la compañía en su conjunto.¹⁵¹

55. Rogamos al Canadá que indique si hay en el expediente información sobre la naturaleza del estado financiero del Grupo de Productos Forestales (por ejemplo, si se trata o no de un estado comprobado, si se ajustaba a los principios de contabilidad generalmente aceptados en el Canadá, si el declarante formuló observaciones sobre la naturaleza de ese estado, etc.). En caso afirmativo, sírvanse facilitar copias de los documentos pertinentes.

156. Véase la respuesta a la pregunta 53.

G.4 Cálculo de los gastos administrativos y de carácter general (costos judiciales) de Weyerhaeuser

Al Canadá:

58. Rogamos al Canadá que indique al Grupo Especial en qué lugar del expediente puede encontrar los argumentos de Weyerhaeuser sobre el trato dado a determinadas deudas asociadas a la solución de una reclamación legal contraídas por Weyerhaeuser US. Sírvanse hacer referencia a documentos incorporados al expediente, identificando de forma precisa en qué lugar del documento correspondiente se recogen los argumentos de Weyerhaeuser. Sírvanse facilitar además un resumen breve de los argumentos de Weyerhaeuser.

157. Las constancias que existen en el expediente son las siguientes:

- En respuesta al cuestionario inicial y los cuestionarios suplementarios del Departamento enviados a los declarantes en el período julio-noviembre de 2001, Weyerhaeuser comunicó sus costos de producción de madera blanda, incluidos los gastos administrativos y de carácter general. Esta información comunicada no incluía los gastos de la solución de las reclamaciones relativas a los paneles de madera prensada, ya que en sus libros Weyerhaeuser no trataba estos gastos como gastos administrativos o de carácter general, y los mismos no correspondían a la producción del producto similar. Comercio utilizó esta información proporcionada con respecto a los costos en su determinación preliminar. En esta determinación no se menciona el gasto correspondiente a los paneles de madera prensada.

¹⁵¹ Tembec Cost Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by Tembec Inc., Exhibit 20 (informe de verificación sobre los datos relativos al costo de producción y el valor reconstruido presentados por Tembec Inc., Prueba documental 20 (29 de enero de 2002) (tercera página - no numerada) (Canadá - Prueba documental 95 - contiene información comercial confidencial).

- Informe de Comercio sobre la verificación de los costos.¹⁵² Comercio no identificó el gasto relativo a los paneles de madera prensada como una cuestión que podía plantearse, hasta que publicó su informe de verificación de los costos en enero de 2002. El informe de verificación no fue publicado hasta después de cerrado el expediente de la investigación. Incluso entonces, Comercio no explicó suficientemente por qué podría reclasificar el gasto relativo a los paneles de madera prensada, declarando simplemente que "[Weyerhaeuser] incluyó en el costo de las ventas asociado con los 'costos y gastos' del producto, [[]] asociados con reclamaciones sobre productos, que podían incluirse de manera más apropiada entre los gastos administrativos y de carácter general, y no en el costo de las ventas".
- Escrito de argumentación presentado por Weyerhaeuser a Comercio a raíz del informe de verificación.¹⁵³ Tras la emisión del informe de verificación, Weyerhaeuser presentó varios escritos. La empresa declaró lo siguiente:

[el gasto relativo a los paneles de madera prensada] no es de carácter general y no está relacionado con las actividades de la compañía en su conjunto. Como se indicó en la nota 14 del estado financiero consolidado de Weyerhaeuser, este costo está relacionado con la solución de una proyectada acción colectiva referente a las reclamaciones vinculadas con los paneles de madera prensada [no se reproduce la nota de pie de página]. El grupo abarcado por el arreglo está constituido por todas las personas que son o eran propietarias de estructuras levantadas en los Estados Unidos en las que se instalaron paneles de madera prensada de la compañía. Así pues, las constancias existentes demuestran claramente que este costo está asociado con una línea de productos determinada de mercancías no sujetas a investigación y no está relacionado con las actividades de la compañía en su conjunto. Por ello, no debe incluirse como un componente de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa.

- Determinación definitiva.¹⁵⁴ Comercio rechazó este argumento en su determinación definitiva, donde declaró por primera vez las razones en que se fundaba para la reclasificación del gasto:

aunque los costos están relacionados con un producto que no es objeto de investigación ... el Departamento imputa típicamente los gastos comerciales de esta naturaleza a todos los productos, dado que no están relacionados con una actividad de producción, sino con la compañía en su conjunto'. Dicho de otra manera, Comercio declara que si un gasto no está relacionado con una actividad de producción, debe estar relacionado con la 'compañía en su conjunto'.

¹⁵² DOC Verification Report on the Cost of Product and Constructed Value Data Submitted by Weyerhaeuser Company Ltd. (informe de verificación del USDOC sobre los datos relativos al costo de producción y al valor reconstruido presentados por Weyerhaeuser Company Ltd.) (22 de enero de 2002), 4, párrafo 3, apartado 2 (Canadá - Prueba documental 97 - contiene información comercial confidencial).

¹⁵³ Weyerhaeuser Case Brief (escrito de argumentación de Weyerhaeuser) (13 de febrero de 2002), 63 y 64 (sección c) (Canadá - Prueba documental 98 - contiene información comercial confidencial).

¹⁵⁴ IDM, página 134, Observación 48b (Canadá - Prueba documental 2).

- Carta de alegación de error ministerial presentada por Weyerhaeuser¹⁵⁵, Weyerhaeuser declaró que el criterio de Comercio era erróneo:

Al revisar la proporción de gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser, el Departamento incluyó las reclamaciones relativas a los paneles de madera prensada... como un componente de los gastos administrativos y de carácter general de la compañía matriz. Al incluir esta cantidad, el Departamento ha incurrido en un error ministerial. El Departamento no incluye típicamente este tipo de gastos como componente del costo de los productos, debido a que no tienen relación con la producción o venta de la mercancía objeto de investigación. En este caso, Weyerhaeuser convino en una solución de transacción de un juicio iniciado por propietarios de viviendas que afirmaban que la compañía les había vendido paneles de madera prensada defectuosas ... Evidentemente, este gasto no está relacionado con la producción y venta de madera blanda del Canadá. El gasto no está vinculado con las actividades administrativas de la empresa o sociedad en su conjunto y no es propio de la fabricación, diseño o venta del producto objeto de investigación.

158. El argumento expuesto por Weyerhaeuser ante este Grupo Especial puede resumirse de la manera siguiente. Comercio calculó incorrectamente la cuantía de los gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser para su producción de madera blanda.

- Hechos: Como ya se ha manifestado en la respuesta a la pregunta 43, el productor y exportador de la mercancía sujeta a la investigación de Comercio es Weyerhaeuser Canada Limited. Weyerhaeuser Canada es una filial de una empresa estadounidense, Weyerhaeuser US. Al calcular los gastos administrativos y de carácter general correspondientes a la producción y venta de madera blanda de Weyerhaeuser Canada, Comercio atribuye a la filial una parte de los gastos de esa naturaleza de la empresa matriz. La cuestión se plantea en torno a un gasto que Comercio clasificó como gasto administrativo o de carácter general de la empresa matriz (en contra de lo consignado en los propios libros y registros de Weyerhaeuser US) y atribuyó seguidamente a la producción y venta de madera blanda de Weyerhaeuser Canada. Más concretamente, Comercio incluyó indebidamente en los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz una suma de 130 millones de dólares en concepto de solución de litigios relacionados con paneles de madera prensada (no relacionadas con la madera blanda), que habían sido producidas por la empresa matriz en los Estados Unidos en el período 1981-1999 (antes del período objeto de la investigación).

159. Weyerhaeuser formula dos alegaciones concretas:

- Comercio actuó de manera contraria a lo dispuesto en el párrafo 2.2 del artículo 2 al incluir costos no relacionados con la producción y venta del producto objeto de la investigación. Weyerhaeuser adujo ante Comercio que el gasto relativo a los paneles de madera prensada no era de carácter general y por tanto no era imputable a la compañía en su conjunto.¹⁵⁶ Se trataba de un costo no relacionado con la producción

¹⁵⁵ Weyerhaeuser Comments on Ministerial Errors (Observaciones de Weyerhaeuser relativas a errores ministeriales) (8 de abril de 2002), 6 y 7 (Prueba documental 100 - contiene información comercial confidencial).

¹⁵⁶ Weyerhaeuser Case Brief (escrito de argumentación de Weyerhaeuser) (13 de febrero de 2002), 63 y 64 (Canadá - Prueba documental 98 - contiene información comercial confidencial).

y venta de madera blanda en el Canadá por Weyerhaeuser Canada y por ello su inclusión aumentaba incorrectamente los gastos administrativos y de carácter general imputables a la madera. La conclusión de Comercio en sentido contrario no constituía un establecimiento correcto de los hechos, ni una evaluación imparcial y objetiva de los mismos.

- Comercio infringió el párrafo 2.1.1 del artículo 2 por haber hecho indebidamente caso omiso de los libros y registros de Weyerhaeuser y determinado una suma por gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser Canadá que no "reflej[aba] razonablemente" sus costos de producción y venta de madera blanda. Weyerhaeuser no trató el fondo destinado al referido arreglo como un gasto general en sus registros, como indicó Comercio. Se trata de una partida separada del estado financiero de la empresa.¹⁵⁷ Tampoco debe tratarse este gasto como un gasto general de carácter judicial. Weyerhaeuser US caracterizó estos últimos en su estado financiero como gastos de carácter general y administrativo.¹⁵⁸ En cambio, la empresa registró el gasto relativo a los paneles de madera prensada como una partida separada -no comprendida en los gastos administrativos y de carácter general- y dada su clara vinculación con la producción y venta de un producto no similar, no debía haber sido incluido en el cálculo de los gastos administrativos y de carácter general efectuado por Comercio en este caso. Al incluir ese costo, Comercio calculó un costo que no "reflej[a] razonablemente los costos asociados a la producción y venta" de madera blanda.

59. Sírvanse comentar la siguiente declaración que figura en el párrafo 207 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"[El USDOC] constató que debido a que este gasto se contrajo años después de la producción de los paneles de madera prensada en cuestión y no formó parte del proceso de producción de ese producto, no puede considerarse apropiadamente que se trata de un costo imputable exclusivamente a la producción de paneles de madera prensada. Además, Weyerhaeuser, en su estado financiero comprobado, había considerado ese gasto como un gasto general." (No se reproducen las notas de pie de página.)

160. Estas dos frases contienen dos observaciones separadas e incorrectas. Comercio formula la primera observación en apoyo de su argumento de que todo gasto que no esté específicamente relacionado con la producción es "de carácter general" y debe describirse correctamente como un gasto general imputable a la producción y venta del producto similar. No obstante, esta no es la práctica tradicional de Comercio e infringe el párrafo 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. En contra de lo que afirma, Comercio "computa normalmente... una suma de gastos administrativos y de carácter general de compañías vinculadas, que está relacionada con el producto objeto de investigación. Las partidas de gastos administrativos y de carácter general... no se consideran de naturaleza fungible. Así pues ... los gastos realizados por una compañía vinculada no afectan necesariamente a la actividad general de la declarante".¹⁵⁹ Este criterio está evidentemente en

¹⁵⁷ Weyerhaeuser US Section A Questionnaire Response (respuesta de Weyerhaeuser US a la sección A del cuestionario) (22 de junio de 2001), Prueba documental A-15, 53 (Canadá - Prueba documental 101).

¹⁵⁸ Weyerhaeuser Cost Verification Exhibit 26 (verificación de los costos de Weyerhaeuser, Prueba documental 26), 26 (Canadá - Prueba documental 121 - contiene información comercial confidencial).

¹⁵⁹ Véase *Brass Sheet and Strip from Canada* (chapas y bandas de latón procedentes del Canadá), 61 *Fed. Reg.* 46.618, 46.619, Departamento de Comercio, Final Antidumping Administrative Review (examen administrativo de medidas antidumping definitivas) (Canadá - Prueba documental 104). (Sin subrayar en el original.)

conformidad con el párrafo 2.2 del artículo 2, que prescribe que "las cantidades por concepto de gastos administrativos, de ventas y de carácter general, así como por conceptos de beneficios se basarán en datos reales relacionados con la producción y ventas del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales, realizadas por el exportador o el productor objeto de investigación". No obstante, en el presente caso, Comercio no estableció ninguna relación entre el gasto referente a la madera prensada y la producción de madera blanda del Canadá. Por el contrario, el gasto está evidentemente relacionado con la producción y venta de una mercancía que no es objeto de investigación.

161. Con respecto a los otros gastos de Weyerhaeuser no vinculados con la producción, Comercio no se apartó de su norma de incluir sólo datos de los costos vinculados. Como se ha señalado, en los estados financieros de Weyerhaeuser US figuran alrededor de 1000 millones de dólares de gastos administrativos y de carácter general.¹⁶⁰ No obstante, de conformidad con el apéndice 2 del memorándum de Comercio de 21 de marzo de 2002¹⁶¹, sólo [[]] de los gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser US se incluyeron en el cálculo de los gastos generales y administrativos de la compañía matriz. Para llegar a una cifra de [[]] a partir de los 1.000 millones de dólares, Comercio excluyó gran número de gastos debido a que no estaban vinculados con la producción y venta de madera blanda del Canadá. Inexplicablemente, Comercio omitió aplicar la misma norma al gasto relativo a los paneles de madera prensada.

162. Comercio formula la segunda observación en apoyo de su posición basándose en el "hecho" de que "en los estados financieros auditados de Weyerhaeuser [los gastos relativos a los paneles de madera prensada] figuraban como gastos generales".¹⁶² Esto no es exacto. En los estados financieros consolidados de Weyerhaeuser consta que Weyerhaeuser US gastó 1.000 millones de dólares por concepto de gastos administrativos y de carácter general en 2000. También se identifica una partida separada denominada "cargo para la solución de las reclamaciones relativas a los paneles de madera prensada" que asciende a 130 millones de dólares para 2000.¹⁶³ Si Weyerhaeuser hubiera considerado que el gasto relacionado con las reclamaciones por los paneles de madera prensada era un gasto general, es de suponer que habría incluido esa cantidad dentro de los gastos administrativos y de carácter general de 2000. Por consiguiente, la alegación de Comercio de que la empresa consideró que este gasto estaba comprendido entre los gastos administrativos y de carácter general es inexacta.

60. Sírvanse comentar la siguiente declaración que figura en el párrafo 208 de la *primera comunicación escrita* de los Estados Unidos:

"la decisión [del USDOC] sobre esta cuestión está apoyada por los propios libros y registros de Weyerhaeuser Company, que incluyen esos gastos asociados a la solución de la reclamación legal como gasto general, y no como parte del costo de los productos vendidos. De forma más concreta, en una nota a su estado de cuentas financiero, Weyerhaeuser Company califica los gastos relacionados con

¹⁶⁰ Weyerhaeuser US Section A Questionnaire Response (respuesta de Weyerhaeuser US a la sección A del cuestionario) (22 de junio de 2001), Prueba documental A-15, 53 (Canadá - Prueba documental 101).

¹⁶¹ DOC Memorandum on Weyerhaeuser Cost of Production and Constructed Value Calculation Adjustments for the Final Determination (memorándum de USDOC relativo a los ajustes del cálculo del costo de producción y el valor reconstruido para la determinación definitiva) (21 de marzo de 2002), apéndice 2 (Cálculo en el nivel superior) (Canadá - Prueba documental 105 - contiene información comercial confidencial).

¹⁶² Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 207.

¹⁶³ Weyerhaeuser US Section A Questionnaire Response (respuesta de Weyerhaeuser US a la sección A del cuestionario) (22 de junio de 2001), Prueba documental A-15, 53 (Canadá - Prueba documental 101).

esta reclamación legal de 'gastos accesorios en general a su actividad'". (No se reproducen las notas de pie de página.)

163. Una vez más, estas frases contienen dos afirmaciones separadas. La primera de ellas es simplemente falsa. Como se ha señalado en la respuesta a la pregunta 58, en el estado financiero consolidado de Weyerhaeuser figuran los gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser US correspondientes a 2000 y se incluye una partida separada denominada "cargo para la solución de reclamaciones relativas a los paneles de madera prensada."¹⁶⁴ Por consiguiente, la afirmación de Comercio de que la empresa consideró este gasto como un gasto administrativo o de carácter general es incorrecta.

164. La segunda declaración no se ha hecho en el contexto de las reclamaciones relativas a los paneles de madera prensada de que se trata en este caso. La declaración citada por los Estados Unidos se refiere en cambio a litigios pendientes o posibles relacionados con cuestiones ambientales.¹⁶⁵ Además, esta declaración no está vinculada con la cuestión de si un gasto determinado debe clasificarse como gasto general o administrativo de conformidad con el párrafo 2.2 del artículo 2. Este párrafo prescribe que todo gasto que se incluya como gasto administrativo, de venta o de carácter general debe estar relacionado con la producción y venta del producto similar. La declaración no atribuye los gastos a ninguna parte determinada de las actividades de Weyerhaeuser ni a la empresa en su conjunto. Se limita a reconocer que la empresa incurrió en ciertos gastos.

G.5 Cálculo de la compensación por ingresos derivados de subproductos: West Fraser

Al Canadá:

64. Sírvanse comentar la declaración que figura en el párrafo 223 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"El Canadá alega que Comercio debería haberse basado en las ventas de otros declarantes a partes no vinculadas en la Columbia Británica. La afirmación del Canadá de que Comercio debería haber preferido una fuente de prueba a otra constituye de hecho una petición inadecuada de que este Grupo Especial constate *de novo* los elementos de hecho. Además, la preferencia probatoria expuesta está en contradicción directa con el párrafo 2.1.1 del artículo 2, que ordena a las autoridades investigadoras que se basen en los registros que lleve el exportador o productor cuando se disponga de ellos. En este caso, se disponía de esos registros." (No se reproduce la nota de pie de página.)

165. En contra de lo que aquí afirman los Estados Unidos, el Canadá no pide al Grupo Especial que constate que Comercio debería haber preferido una fuente de prueba sobre los precios del mercado de la Columbia Británica (es decir, las ventas de madera en plaquitas efectuadas por otros declarantes a partes no vinculadas) sobre otras fuentes de prueba sobre el precio de mercado en la Columbia Británica (es decir, la pequeña cantidad de ventas de madera en plaquitas efectuada por West Fraser a partes no vinculadas). El Canadá sostiene, en cambio, que Comercio debía tener en cuenta *todas* las pruebas del expediente relativas a la cuestión de si las ventas de plaquitas efectuadas por West Fraser a partes vinculadas se hicieron a precios exagerados, que no correspondían a los del mercado, *incluidas* las pruebas relativas a los precios cobrados por otros declarantes en la Columbia

¹⁶⁴ Weyerhaeuser US Section A Questionnaire Response (respuesta de Weyerhaeuser US a la sección A del cuestionario) (22 de junio de 2001), Prueba documental A-15, 53. (Canadá - Prueba documental 101).

¹⁶⁵ Weyerhaeuser US Section A Questionnaire Response (respuesta de Weyerhaeuser US a la sección A del cuestionario) (25 de junio de 2002), Prueba documental A-15 (registros financieros auditados), 74, donde se tratan gastos vinculados con litigios separados de Weyerhaeuser (Canadá - Prueba documental 101).

Británica por sus ventas a adquirentes no vinculados. Ese argumento es plenamente coherente con lo declarado por el Grupo Especial en el asunto *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, en el sentido de que, al determinar si una autoridad que actuara de manera imparcial y objetiva podía haber llegado a las conclusiones impugnadas, un grupo especial debe examinar "si se tuvieron en cuenta todas las pruebas, incluyendo los hechos que pudieran ser contrarios a la decisión a la que efectivamente llegaron las autoridades investigadoras".¹⁶⁶

166. Además, los Estados Unidos parecen indicar tácitamente, de manera inexacta, que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 establece una "preferencia probatoria" que les ordena utilizar las ventas propias de West Fraser a partes no vinculadas como su prueba exclusiva de los precios de mercado en la Columbia Británica, con prescindencia de otras pruebas de los precios de mercado. El párrafo 2.1.1 del artículo 2 no hace ninguna distinción entre datos de ventas a partes vinculadas y no vinculadas. Ese párrafo prescribe que el cálculo de los costos debe reflejar razonablemente los costos asociados a la producción y ventas del producto de que se trate. Con respecto a los ingresos derivados de subproductos, esto exige que los ingresos que constan en los libros y registros de un exportador reflejen razonablemente los valores de mercado de los subproductos, a fin de que no se sobrestimen ni subestimen los gastos asociados con el producto principal. Si los ingresos consignados en los libros y registros satisfacen este requisito, la autoridad debe utilizar esos ingresos consignados. En este caso, la "preferencia probatoria" expresada en el párrafo 2.1.1 del artículo 2 exige, de hecho, el uso de las cifras reales registradas por West Fraser para sus ventas de madera en plaquitas a partes vinculadas.

65. En el párrafo 224 de su primera comunicación escrita, los Estados Unidos declaran lo siguiente:

"en contra de los argumentos expuestos por el Canadá, [no se reproduce la nota de pie de página] West Fraser no argumentó que el contrato a largo plazo en virtud del cual una de sus factorías efectuó ventas durante el período de investigación no reflejaba precios válidos de mercado, ni expuso ningún argumento acerca de la naturaleza de ventas en condiciones plenas de mercado de las efectuadas por su otra factoría. [No se reproduce la nota de pie de página.] En consecuencia, aún cuando el volumen de las ventas no vinculadas [[]] en Columbia Británica fuera 'demasiado bajo' en opinión de West Fraser, ésta nunca formuló esa alegación a Comercio".

¿Podría confirmar el Canadá si West Fraser formuló esa alegación al USDOC y, en caso afirmativo, indicar al Grupo Especial en qué lugar del expediente puede encontrarse esa prueba?

167. El expediente indica que West Fraser sí señaló expresamente a Comercio que las ventas de madera en plaquitas procedente de su aserradero McBride (que representaban más del 50 por ciento del total de las ventas no vinculadas de West Fraser en Columbia Británica) no reflejaban los precios de mercado medios correspondientes al período de investigación en su conjunto. Esto puede verse en el informe de verificación de los costos preparado por Comercio en relación con West Fraser, en el que se señala lo siguiente:

Funcionarios de la empresa explicaron que el aserradero McBride tenía en vigor un contrato de larga duración para la venta de madera en plaquitas cuando fue comprado y que todas las ventas tuvieron lugar durante los meses de abril y mayo. Explicaron también que el valor de venta de la madera en plaquitas aumentó en mayo de 2000 y

¹⁶⁶ *Estados Unidos - Medidas antidumping sobre ciertos productos de acero laminado en caliente procedentes del Japón*, informe del Grupo Especial, WT/DS184/R, adoptado el 23 de agosto de 2001, párrafo 7.26.

que se vieron obligados a vender dicha madera al precio más bajo que figuraba en el contrato.¹⁶⁷

168. West Fraser no formuló en los escritos que presentó a Comercio argumentos concretos acerca de las ventas de madera en plaquitas efectuadas por McBride o de la pequeñísima cantidad de ventas que éste hizo a partes no vinculadas en Columbia Británica porque no había ninguna razón para que lo hiciera en aquellos momentos.¹⁶⁸

66. Nos remitimos al párrafo 225 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos. Sírvanse formular observaciones al respecto.

169. En su primera comunicación, el Canadá observó que Comercio aplicaba puntos de referencia incompatibles a Canfor y West Fraser al determinar si sus ventas de madera en plaquitas respectivas a partes no vinculadas se efectuaban a precios de mercado. En el párrafo 225, los Estados Unidos defienden este proceder aduciendo que "las ventas [no vinculadas] hechas por West Fraser en Columbia Británica eran de su propia combinación de productos y, por lo tanto, eran la mejor prueba del valor de una compensación en el proceso de West Fraser".¹⁶⁹ En cambio, los Estados Unidos señalan que la mejor prueba en el caso de Canfor eran las ventas de otras empresas en condiciones de plena competencia porque Canfor no había hecho ninguna venta de madera en plaquitas a partes no vinculadas en Columbia Británica.¹⁷⁰

170. Los Estados Unidos establecen una distinción falsa, *post hoc*. El propio Comercio no constató que las ventas de madera en plaquitas de West Fraser a partes no vinculadas proporcionaban un mejor punto de referencia porque reflejaban la "propia combinación de productos" de West Fraser. Al igual que Canfor, West Fraser vendió madera en plaquitas procedente de sus aserraderos situados en toda Columbia Británica, y Comercio no halló ninguna prueba de que la madera en plaquitas de West Fraser fuera diferente de alguna manera de la de Canfor o la de cualquier otro productor. Efectivamente, el expediente indica que [[]].¹⁷¹ Por lo demás, tampoco hay ninguna prueba de que las ventas no vinculadas realizadas por los aserraderos McBride y Pacific Inland Resources de West Fraser reflejaran *mejor* de alguna manera la madera en plaquitas producida y vendida por otros aserraderos de West Fraser en otras partes de Columbia Británica, como alegan los Estados Unidos. Por el contrario, la decisión de Comercio de dar a West Fraser un trato diferente que a Canfor se basó

¹⁶⁷ DOC Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by West Fraser Mills Ltd. (informe de verificación del USDOC sobre los datos relativos a los costos de producción y el valor reconstruido presentados por West Fraser Mills Ltd.) (4 de febrero de 2002), F.3, segundo párrafo (Canadá - Prueba documental 110 - contiene información comercial confidencial).

¹⁶⁸ El limitado volumen de las ventas no vinculadas (1.666 toneladas secadas en horno, es decir, una cantidad inferior a la que la utilizaría una gran planta de fabricación de pasta de madera en un solo día) era evidente por sí mismo. Correspondía a Comercio evaluar las posibilidades de utilización de los datos que tenía ante sí. Además, en su determinación preliminar, Comercio examinó las ventas de madera en plaquitas de West Fraser para todo el país. En cuanto a la determinación definitiva, West Fraser adujo que Comercio debía basarla en información sobre las ventas "regionales" *por aserraderos*. Comercio no indicó de ninguna manera a West Fraser que estaba considerando la posibilidad de adoptar la otra posible metodología *por provincias* en su determinación definitiva. No cabe duda de que West Fraser no estaba obligada a adivinar que Comercio podría adoptar tal metodología y formular argumentos que sólo serían pertinentes en ese caso.

¹⁶⁹ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 225.

¹⁷⁰ *Ibid*, párrafo 226.

¹⁷¹ Véase la Prueba documental C5 de la verificación de los costos de West Fraser, WF-Cost-007520-21, donde aparecen los trueques de madera en plaquitas de West Fraser con otros declarantes, incluida Canfor (Canadá - Prueba documental 150 - contiene información comercial confidencial).

únicamente en su aplicación ciega de su metodología consistente en utilizar exclusivamente las propias ventas no vinculadas de West Fraser como punto de referencia para el precio de mercado -metodología que, en este caso, es incompatible con un examen imparcial y objetivo de las pruebas que constan en el expediente *en su conjunto* -.

171. Efectivamente, la comparación con Canfor pone de relieve que Comercio no trató a West Fraser de manera imparcial y objetiva. Tanto West Fraser como Canfor tenían aserraderos situados en toda la provincia de Columbia Británica. Tanto West Fraser como Canfor vendían una mayoría abrumadora (el cien por cien en el caso de Canfor y el 99, 7 por ciento en el de West Fraser) de la madera en plaquitas producida en sus aserraderos de Columbia Británica a plantas de fabricación de pasta de madera y papel vinculadas.¹⁷² Y en el caso de ambas empresas, la investigación pertinente que Comercio debía realizar era la misma: debía averiguar si las ventas de madera en plaquitas a partes vinculadas en Columbia Británica se realizaban a precios de mercado. Pese a estas semejanzas, Comercio aplicó a West Fraser un punto de referencia significativamente más bajo y menos favorable para determinar lo que constituían "precios de mercado" en Columbia Británica, basándose únicamente en el hecho de que West Fraser había vendido 1.666 toneladas de madera en plaquitas -aproximadamente la cantidad que utiliza una gran planta de pasta de madera en un solo día - a partes no vinculadas en Columbia Británica. Concretamente, mientras Comercio utilizó un punto de referencia de aproximadamente [[]] como precio de mercado al examinar las ventas vinculadas de madera en plaquitas realizadas por Canfor en Columbia Británica, aplicó un punto de referencia de sólo [[]] como precio de mercado al examinar las ventas vinculadas de madera en plaquitas de West Fraser en Columbia Británica.¹⁷³ El Canadá sostiene que un investigador imparcial y objetivo de los hechos no podía llegar a la conclusión de que esta diferencia evidentemente insignificante justificaba el trato esencialmente distinto dado por Comercio a West Fraser. La constatación de Comercio redujo la compensación por subproductos de West Fraser en [[]] (Canadá - Prueba documental 108, apéndice 1 ("Diferencia")).

172. Por último, en las notas 267 y 268 al párrafo 225 de su *primera comunicación escrita*, los Estados Unidos se refieren a las ventas de madera en plaquitas de West Fraser y Canfor en Alberta, así como en Columbia Británica, afirmando que "Comercio distinguió cuidadosamente la situación en el mercado" de estas dos empresas. No obstante, no es pertinente si las operaciones de venta de West Fraser en Alberta eran o no semejantes a las de Canfor. Lo que ha impugnado el Canadá es el trato distinto dado por Comercio a las ventas hechas por West Fraser de madera en plaquitas procedente de sus aserraderos situados *en Columbia Británica* y no en Alberta.

67. Nos remitimos a los párrafos 226 y 227 y a la nota 270 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos. Sírvanse formular observaciones al respecto.

173. En su primera comunicación, el Canadá mostró que Comercio había revaluado (sobre la base del precio de las ventas no vinculadas) determinadas ventas de madera en plaquitas hechas por West Fraser a un cliente vinculado, Quesnel Rivel Pulp ("QRP"), aunque había comprobado específicamente que esas ventas se habían realizado a precios de mercado, sobre la base de una comparación con los precios que QRP había pagado a un proveedor no vinculado de madera en plaquitas. En el párrafo 226, los Estados Unidos describen el argumento formulado por el Canadá diciendo que éste pedía al Grupo Especial que constatará que los datos procedentes de QRP eran "más

¹⁷² Véase DOC Memorandum on Canfor's Cost of Production and Constructed Value Calculation Adjustments for the Final Determination (memorandum del USDOC sobre los ajustes del cálculo de los costos de producción y el valor reconstruido en el caso de Canfor para la determinación definitiva) (21 de marzo de 2002), apéndice 1 (Canadá - Prueba documental 109 - contiene información comercial confidencial).

¹⁷³ *Ibid*, obsérvese que estos precios medios se calcularon a partir de los datos contenidos en el apéndice 1 de Canadá - Prueba documental 109; en el caso de West Fraser, [[]], y en el de Canfor, utilizando las ventas totales, [[]]. Contiene información comercial confidencial.

pertinentes" y afirman que esos datos no constituyen "una mejor indicación del valor de mercado de la madera en plaquitas de West Fraser que las propias ventas no vinculadas de madera en plaquitas de West Fraser utilizadas por Comercio".¹⁷⁴ En una nota de pie de página, los Estados Unidos afirman también que esa "información adicional" era "superflua" porque "las ventas de madera en plaquitas a partes vinculadas realizadas por West Fraser en Columbia Británica ya no respondían al criterio principal de Comercio".¹⁷⁵

174. El argumento de los Estados Unidos no viene al caso. El Canadá no alegó que los datos de QRP fueran "más pertinentes". En cambio, adujo que Comercio había actuado en forma irrazonable al hacer caso omiso de las ventas de madera en plaquitas realizadas por el gran aserradero de West Fraser situado en Quesnel, Columbia Británica (West Fraser Mills) a QRP, aunque el propio Comercio había reconocido concretamente que QRP había pagado a West Fraser precios de mercado en esas ventas.¹⁷⁶ El argumento estadounidense no trata esta incoherencia fundamental. Y tampoco es correcto decir que las pruebas son "superfluas", incluso en relación con las ventas vinculadas hechas por otros aserraderos de West Fraser situados en Columbia Británica. Como mínimo, estas pruebas -que se oponen a las constataciones de Comercio, cosa que no niegan los Estados Unidos- deben considerarse para determinar si la constatación de Comercio se basó en una evaluación imparcial y objetiva de las pruebas obrantes en el expediente *en su conjunto*.

175. Por último, los Estados Unidos alegan que, incluso si esa información es pertinente, West Fraser no presentó "la totalidad de las compras de sus plantas de pasta de madera vinculadas en el expediente"¹⁷⁷ Durante la verificación, West Fraser proporcionó a Comercio información sobre las compras de madera en plaquitas de QRP para demostrar que, si las ventas hechas por West Fraser a partes vinculadas a precios más altos no se habían realizado a precios exagerados, tampoco se habían efectuado a precios exagerados sus ventas a precios más bajos. Si Comercio consideró que esa información era insuficiente, le incumbía notificarlo a West Fraser. Sin embargo, Comercio hizo exactamente lo contrario: pidió muestras de ventas vinculadas y no vinculadas realizadas por los aserraderos Blue Ridge (Alberta) y Pacific Inland (Columbia Británica) de West Fraser, verificó esa información y, a continuación, indicó que no era necesaria más información sobre ese punto. Comercio terminó incluso su verificación de los costos un día antes de lo previsto porque no precisaba más información de West Fraser, y en su informe de verificación no se indica que la información que recibió respecto de la cuestión de la madera en plaquitas fuera en modo alguno insuficiente. West Fraser no supo que se alegaba que la información que había proporcionado era "selectiva" e "insuficiente" hasta que Comercio hizo pública su determinación definitiva.

176. A la luz de estos hechos, debe rechazarse el intento que hacen los Estados Unidos en el párrafo 229 de hacer creer que West Fraser no proporcionó a Comercio toda la información que necesitaba.

¹⁷⁴ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 226.

¹⁷⁵ *Ibid*, párrafo 227, nota 274.

¹⁷⁶ IDM, observación 11, 61 (Canadá - Prueba documental 2); DOC Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by West Fraser Mills Ltd. (informe de verificación del USDOC sobre los datos relativos a los costos de producción y el valor reconstruido presentados por West Fraser Mills Ltd.) (4 de febrero de 2002), 23 y 24 (Canadá - Prueba documental 110 - contiene información comercial confidencial).

¹⁷⁷ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 227 y nota 274.

G.6 Cálculo de los ingresos derivados de subproductos - Tembec

Al Canadá:

69. En el párrafo 258 de la *primera comunicación escrita* del Canadá se dice:

"El USDOC se basó en los precios internos de transferencia para calcular la compensación por ingresos derivados de subproductos en el caso de Tembec, a pesar de que en el expediente había amplias pruebas de que esos precios internos se habían fijado a un nivel considerablemente inferior al de los precios de mercado."

Sírvanse aclarar detalladamente qué pruebas había en el expediente que demostraran que los precios internos se habían fijado a un nivel considerablemente inferior al de los precios de mercado. Sírvanse citar las partes concretas de los documentos obrantes en el expediente en que figuran esas pruebas.

177. Contrariamente a lo que afirman los Estados Unidos, Tembec sí proporcionó a Comercio pruebas que constan en el expediente de que los precios internos de Tembec para la madera en plaquitas sólo se fijaron con fines de contabilidad interna. Asimismo, contrariamente a lo que afirman los Estados Unidos, Comercio examinó los datos relativos a cada una de las ventas hechas por Tembec a partes no vinculadas en Columbia Británica (que son la base de esta alegación) y comprobó que esos clientes habían pagado [[]] por encima de los precios internos de transferencia.¹⁷⁸ Las pruebas son las siguientes:

- En la página 25 del informe de verificación de los costos¹⁷⁹ y en la Prueba documental 14 de ese informe puede apreciarse la enorme diferencia entre los precios de mercado de la madera en plaquitas y el precio interno de transferencia de Tembec. La Prueba documental 14 del informe de verificación de los costos¹⁸⁰ en su totalidad demuestra que los precios internos se fijaron muy por debajo de los precios de mercado, pero ello es evidente sobre todo en las páginas 2 y 9, en las que se resume la información contenida en los documentos básicos utilizados como fuente que constituyen la mayor parte de la prueba documental. La página 2 es una copia, incluida en las pruebas documentales de la verificación, de una hoja de trabajo que contiene un cálculo de ingresos derivados de subproductos procedente de la respuesta de Tembec al Cuestionario. En la tercera línea de la hoja de trabajo se informa de la cantidad total de madera en plaquitas que cada uno de los aserraderos de Tembec en Columbia Británica transfirió a partes vinculadas. El total correspondiente a los tres aserraderos fue de [[]] TMCS (toneladas métricas completamente secadas). En la sexta línea se informa del valor de las ventas sobre la base de los precios de

¹⁷⁸ Véase Tembec Cost Verification Report (informe de verificación de los costos de Tembec), 25 (Canadá - Prueba documental 112 - contiene información comercial confidencial) y DOC Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by Tembec Inc. (informe de verificación del USDOC sobre los datos relativos a los costos de producción y el valor reconstruido presentados por Tembec Inc.) (29 de enero de 2002), Prueba documental 14, 8 (Canadá - Prueba documental 114 - contiene información comercial confidencial).

¹⁷⁹ *Ibid* (Canadá - Prueba documental 112 - contiene información comercial confidencial).

¹⁸⁰ DOC Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by Tembec Inc. (informe de verificación del USDOC sobre los datos relativos a los costos de producción y el valor reconstruido presentados por Tembec Inc.) (29 de enero de 2002), Prueba documental 14 (Canadá - Prueba documental 114 - contiene información comercial confidencial).

transferencia fijados internamente (como se señala con la escritura del verificador de Comercio) que, para los tres aserraderos combinados, fue igual a [[]] dólares. Dividiendo la cifra de la sexta línea por la cifra de la tercera línea se obtiene el precio de transferencia de [[]] dólares por TMCS. En las dos primeras líneas de la página 9 se informa del valor y la cantidad totales de las ventas de madera en plaquitas de Tembec en Columbia Británica a partes no vinculadas y la fuente de esa información. Las palabras manuscritas que constan en esa página proceden del verificador de Comercio y la letra "I" que figura en esas dos líneas indica que el verificador comprobó las cantidades comunicadas en esas líneas en las facturas originales (*invoices*). La cifra de [[]] dólares por TMCS que se proporciona en la tercera línea corresponde al precio unitario de las ventas no vinculadas obtenido dividiendo la cifra de la primera línea por la cifra de la segunda línea.¹⁸¹

- Se ha explicado que esta diferencia entre los precios se debía a fines de contabilidad interna en la respuesta verificada de Tembec al Cuestionario, de fecha 23 de julio de 2001, D-24, donde Tembec declaró "[[]]"¹⁸².
- En su segunda respuesta al Cuestionario Complementario, de fecha 16 de noviembre de 2001, SD-20 a SD-23, Tembec explicó de nuevo que "[[]]"¹⁸³.
- Tembec señaló en su escrito de argumentación presentado al organismo, de fecha 12 de febrero de 2002, que "en la determinación preliminar, el Departamento reconoció correctamente que las transferencias internas de madera en plaquitas de Tembec no reflejaban los precios de mercado".¹⁸⁴

70. Sírvanse explicar la declaración que figura en el párrafo 261 de la primera comunicación escrita del Canadá de que :

"El párrafo 2.1.1 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping refleja la prescripción de que el precio de mercado es la pauta de referencia adecuada para evaluar las compensaciones por ingresos derivados de subproductos."

178. En el párrafo 2.1.1 del artículo 2 se especifica que "los costos se calcularán normalmente sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor objeto de investigación, siempre que tales registros estén en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado" (sin cursivas en el original). No cabe duda de que Comercio utiliza ingresos derivados de subproductos en sus cálculos de los costos. Los registros de Tembec se llevan de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados, pero los ingresos derivados de subproductos que figuran en los libros de Tembec no reflejan razonablemente los precios de mercado de la madera en plaquitas porque son precios internos de transferencia artificialmente fijados a efectos contables. De conformidad con el párrafo 2.1.1 del artículo 2, a menos que la compensación por subproductos refleje razonablemente el valor de mercado de los subproductos en cuestión, el cálculo del costo del

¹⁸¹ *Ibid*, 9, (Canadá - Prueba documental 114).

¹⁸² Tembec Section D Questionnaire Response (respuesta de Tembec a la sección D del Cuestionario) (23 de julio de 2001), D-24. (Canadá - Prueba documental 151 - contiene información comercial confidencial.)

¹⁸³ Tembec Second Section D Supplemental Questionnaire Response (segunda respuesta de Tembec a la sección D del Cuestionario Complementario) (15 de noviembre de 2001), SD-20 a SD-23. (Canadá - Prueba documental 152 - contiene información comercial confidencial.)

¹⁸⁴ Tembec Rebuttal Brief (escrito de réplica de Tembec) (19 de febrero de 2002), 19. (Canadá - Prueba documental 153 - contiene información comercial confidencial.)

producto principal (en este caso, la madera blanda) quedaría exagerado o subestimado. Así pues, cuando el valor de mercado de las ventas de subproductos no se refleja en los propios libros y registros de la empresa, como ocurrió en el caso de Tembec, en el párrafo 2.1.1 del artículo 2 se requiere una evaluación subsidiaria. La utilización de los precios internos de transferencia de Tembec para calcular los costos de la madera infringe el párrafo 2.1.1 del artículo 2 debido a la prescripción de que el cálculo de los costos debe reflejar razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado.

71. Sírvanse comentar las declaraciones que figuran en el párrafo 235 de su *primera comunicación escrita* :

"El Canadá aduce que Comercio debería haber evaluado el costo de la madera en plaquitas transferida a las plantas de fabricación de pasta de madera de Tembec utilizando los precios [[]] de la madera en plaquitas vendida a partes no vinculadas durante el período de investigación. [No se reproduce la nota de pie de página.] El Canadá sostiene que las ventas entre divisiones de madera en plaquitas se hicieron a precios 'establecidos arbitrariamente para conceder una preferencia interna'. [No se reproduce la nota de pie de página.] No obstante, no hay en el expediente de que dispuso Comercio ninguna prueba que apoye esta opinión."

179. Sírvanse consultar la respuesta del Canadá a la pregunta 69, *supra*, en la que se hace referencia a las pruebas obrantes en el expediente que demuestran que las ventas de madera en plaquitas entre las divisiones de Tembec se hicieron a precios establecidos arbitrariamente para conceder una preferencia interna a las operaciones de fabricación de pasta de madera y papel. Todas las respuestas al Cuestionario, las pruebas documentales del informe de verificación y el escrito de argumentación de Tembec se presentaron a Comercio y constan en el expediente.

72. Sírvanse comentar las declaraciones que figuran en los párrafos 241 y 242 y en la nota 295 de la *primera comunicación escrita* de los Estados Unidos:

"El Canadá sostiene que Comercio debería haber utilizado otros datos distintos de los obtenidos de los propios libros y registros de Tembec. No obstante, ello sólo habría sido procedente de conformidad con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 en caso de que los libros y registros de Tembec no hubieran reflejado razonablemente los costos asociados a la producción de madera en plaquitas."²⁹⁵

El simple hecho de que Tembec vendiera madera en plaquitas a partes no vinculadas a precios que [[]] los precios internos de transferencia de la madera en plaquitas transferida de una a otra división de Tembec, no significa que el precio interno de transferencia en este caso no fuera razonable como indicador del costo de Tembec. La cuestión es si el precio interno de transferencia entre divisiones reflejaba razonablemente el costo de producción de la madera en plaquitas transferida, y no si esas transacciones se efectuaron a los precios de mercado.

²⁹⁵ Además, el Canadá afirma indebidamente que Comercio "verificó que los precios internos de transferencia de madera en plaquitas de Tembec se establecieron arbitrariamente para conceder una preferencia a las plantas de fabricación de pasta de madera filiales de Tembec". *primera comunicación escrita del Canadá*, párrafo 260. Comercio no formuló una determinación de esa naturaleza. Este supuesto hecho no fue verificado por Comercio, no aparece en ningún lugar del Informe de Verificación de los Costos y está en contradicción directa con el Memorándum sobre el cálculo de los costos (en el que se llegaba a la conclusión de que "los precios internos de transferencia de la empresa no otorgaban un trato preferencial a los aserraderos"), véase el Memorándum del Departamento de Comercio sobre los Ajustes del Cálculo de los Costos de Tembec para la Determinación Definitiva (21 de marzo de 2002), 2, EE.UU. - Prueba documental 58, así como con la conclusión última de Comercio". (no se reproduce la nota de pie de página)."

180. En primer lugar, los Estados Unidos describen incorrectamente la "cuestión" de que se trata. Como se ha explicado, los subproductos resultan inevitablemente de la producción de madera y no suponen costos (o beneficios) independientes. La compensación por ingresos derivados de subproductos debe, más bien, reflejar razonablemente el valor de mercado de los subproductos en cuestión; de lo contrario, el costo del producto principal (en este caso, la madera blanda) resultaría exagerado o subestimado.

181. En segundo lugar, sírvanse remitirse a las respuestas del Canadá a las preguntas 69 y 71, *supra*, por lo que se refiere a las pruebas relativas a la verificación de los precios internos de transferencia de Tembec. Las pruebas que obran en el expediente demuestran que los precios internos de transferencia de Tembec para la madera en plaquitas no reflejaban los precios de mercado y, por lo tanto, no darían lugar a un cálculo que reflejara razonablemente los verdaderos costos de la producción y venta de madera, si se utilizaran para establecer la compensación por subproductos de Tembec. Las pruebas que constan en el expediente demuestran también que Tembec vendía madera en plaquitas a partes no vinculadas a precios de mercado. En el expediente figuran tanto los precios internos de transferencia como los precios de mercado. Pese a que se llevó a cabo una verificación completa precisamente en relación con esta cuestión, Comercio excluyó de su informe toda exposición sobre el tema y ahora intenta utilizar esa omisión deliberada para aducir que el expediente no contiene las pruebas. El expediente y el propio Informe de Verificación demuestran lo contrario. El expediente contiene las respuestas de Tembec al Cuestionario, que tratan expresamente esta cuestión en su exposición de los hechos. Las respuestas al Cuestionario fueron plenamente verificadas. El Informe de Verificación de los Costos, que figura en la Prueba documental 14, contiene los datos que demuestran la discrepancia entre los precios internos y los precios de mercado. Y en el escrito de argumentación presentado por Tembec a Comercio, que también obra en el expediente, se indican y se explican las diferencias. La exclusión deliberada de los hechos por Comercio en la exposición que contiene su Informe de Verificación no puede hacer olvidar el resto de las pruebas obrantes en el expediente, que Comercio hace tantos esfuerzos por eludir.

73. Sírvanse comentar las manifestaciones que se hacen en el párrafo 243 de la *primera comunicación escrita* de los Estados Unidos:

"En su análisis, Comercio tuvo adecuadamente en cuenta el hecho de que el precio que Tembec pagó a proveedores no vinculados por la madera en plaquitas incluía una cantidad por concepto de beneficios. Después de tomar en consideración el factor crítico del importe del beneficio, si los precios de transferencia entre las divisiones fueran extraordinariamente bajos o extraordinariamente elevados en comparación con los pagados por los compradores no vinculados, Comercio podría determinar que el valor asignado a la madera en plaquitas transferida internamente no era razonable. No obstante, en el presente caso, el ajuste en función del beneficio llevó a la conclusión de que los precios de las transferencias entre divisiones [[]] de los precios para empresas no vinculadas. En realidad, después de tener en cuenta los beneficios y la diversidad de la calidad y tipos de la madera en plaquitas, Comercio determinó que no había 'precios preferenciales'. En consecuencia, Comercio llegó a la conclusión de que las ventas entre divisiones que constaban en los libros y registros de Tembec reflejaban razonablemente los costos de la producción de la madera en plaquitas."

182. La diferencia de [[]] entre los precios internos y los precios de mercado no puede atribuirse a los beneficios, como afirman los Estados Unidos. Los subproductos, por definición, no implican beneficios ni costos. En este caso, Comercio no formuló ninguna constatación sobre los beneficios.¹⁸⁵

¹⁸⁵ Véase IDM, observación 11, 60 y 61. (Canadá - Prueba documental 2.)

La determinación definitiva no contiene ninguna prueba de que se haya realizado un ajuste en función de los beneficios en relación con las diferencias entre los precios de las ventas de madera en plaquitas registradas. Por lo tanto, debe rechazarse esta justificación *post hoc*. Además, todo el examen realizado por Comercio de las cuestiones relativas a los subproductos en su determinación definitiva está contenido en la observación 11 del Memorándum sobre las cuestiones y la decisión. La palabra "beneficios" no figura en ningún lugar de ese examen, como tampoco se menciona en él ningún ajuste en función de los beneficios ni se dice que se hayan tenido en cuenta los beneficios. En ningún lugar de los cálculos realizados para Tembec figura un análisis de los beneficios en relación con los subproductos. Por lo tanto, este argumento no justifica la determinación formulada por Comercio de que los precios internos de transferencia de Tembec sí representaban el valor de mercado.

G.7 Contratos de futuros

Al Canadá:

75. Explicar, facilitando un ejemplo cuantitativo, la base del argumento de la alegación formulada por el Canadá con respecto a la compensación por ingresos derivados de subproductos.

183. La alegación formulada por el Canadá es la siguiente. Un subproducto es un producto que resulta inevitablemente de la producción de uno o más productos principales. En este caso, la madera en plaquitas es un subproducto de la producción de madera blanda. La madera en plaquitas es producida por los aserraderos y vendida a las plantas de pasta de madera, que la utilizan para fabricar cosas como el papel. Como la producción de madera en plaquitas es inevitable, no implica costos, y, por lo tanto, los registros de los declarantes sólo reflejan los precios a los que se vendió la madera en plaquitas y los ingresos resultantes.

184. De conformidad con principios de contabilidad reconocidos, Comercio deduce los ingresos que un declarante obtiene de sus ventas de un subproducto de los costos de producción del producto principal. Por lo tanto, los ingresos derivados del subproducto madera en plaquitas se deducirán de los costos de producción y venta de madera de los reclamantes.

185. A modo de ejemplo, supongamos que la producción de 1.000 pies de tableros de madera representa para una empresa maderera 150 dólares de gastos directos e indirectos. Supongamos también que la producción de esos 1.000 pies de tableros de madera tiene asimismo como resultado la producción de pequeñas cantidades del subproducto madera en plaquitas con un valor de 10 dólares. Para calcular los costos de producción de esa empresa, Comercio "compensará" (es decir, deducirá) los 10 dólares de ingresos obtenidos de la venta de esos subproductos de los 150 dólares que costó la producción de los 1.000 pies de tableros de madera, con lo cual los costos de producción de la madera serán de 140 dólares.

186. Cuando se trate de ventas de madera en plaquitas entre partes vinculadas o relacionadas entre sí, Comercio evaluará si los precios de la madera en plaquitas y los ingresos resultantes registrados en los libros del declarante son exactos y si no se han establecido arbitrariamente precios exagerados para reducir indebidamente los costos de producción. Comercio realiza esta determinación comparando los precios de las ventas vinculadas de un declarante con los precios de sus ventas no vinculadas. Si los precios de las ventas vinculadas son más elevados que los de las ventas no vinculadas, se considera que los primeros son precios exagerados, y Comercio calculará de nuevo los ingresos resultantes de todas las ventas vinculadas al precio de las ventas no vinculadas.

187. A modo de ejemplo, en el caso de las ventas de los aserraderos de Tembec situados en Columbia Británica, los datos eran los siguientes. Como se dijo en la pregunta 69, el precio de transferencia de la madera en plaquitas a partes vinculadas era [[]]. El precio de venta a partes no vinculadas era [[]]. Esto quiere decir que, en el caso de Tembec, los precios de las ventas a partes

vinculadas no eran precios de mercado porque eran *demasiado bajos*. Los Estados Unidos afirman que esta diferencia de [[]] entre los precios era atribuible a los "beneficios" (algo que Comercio no constató durante la investigación) y que las ventas vinculadas de Tembec se efectuaban, en realidad, al valor de mercado. La madera en plaquitas no puede producir beneficios puesto que no implica costos. Por lo tanto, la justificación estadounidense no es correcta. Los ingresos registrados de Tembec debían haberse calculado de nuevo porque no podían utilizarse para el cálculo de los costos de la producción y venta de madera para Tembec.

76. Al hacer hincapié en el párrafo 271 de su *primera comunicación escrita* en la expresión "cualesquiera otras diferencias de las que también se demuestre que influyen en la comparabilidad de los precios", ¿aduce el Canadá que en virtud de ese texto del párrafo 4 del artículo 2 debería haberse concedido el ajuste solicitado? ¿en qué medida demostró Slocan en el curso de la investigación que la supuesta diferencia influía en la comparabilidad? Sírvanse hacer referencia a los documentos incorporados al expediente (indicando página, párrafo y frase) en los que Slocan probaba que la supuesta diferencia influía en la comparabilidad de los precios.

188. En el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* se dispone que "[s]e tendrán debidamente en cuenta en cada caso, según sus circunstancias particulares, las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios, entre otras las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación, las diferencias en los niveles comerciales, en las cantidades y en las características físicas, y cualesquiera otras diferencias de las que también se demuestre que influyen en la comparabilidad de los precios". Las operaciones de futuros para cobertura de Slocan representaban una condición de venta que sólo se daba en el mercado de los Estados Unidos y que afectaba a los precios de todas las ventas en ese mercado. Por lo tanto, los ingresos (o las pérdidas) resultantes de esas operaciones constituían una diferencia entre los mercados canadiense y estadounidense que influía en la comparabilidad de los precios. En el párrafo 4 del artículo 2 se dispone que, en tales circunstancias, la autoridad administradora debe efectuar un ajuste. Como señaló el propio Comercio en su determinación definitiva, los contratos de futuros de Slocan estaban relacionados con su actividad fundamental de venta de madera. En particular, sus contratos de futuros guardaban una relación directa con sus ventas de exportación de madera al mercado de los Estados Unidos.

189. Como cuestión práctica, en las investigaciones antidumping estadounidenses no se exige a los declarantes que demuestren por separado el efecto en la comparabilidad de los precios en el caso de cada posible ajuste. Aunque el párrafo 4 del artículo 2 obliga a los Estados Unidos a realizar ajustes para tener en cuenta todas las diferencias que influyen en la comparabilidad de los precios, normalmente Comercio no formula una constatación independiente acerca de la comparabilidad de los precios en el caso de cada ajuste. No es éste uno de los criterios que utiliza Comercio, por lo que no se esperaba hallar un examen de la cuestión en el expediente de una investigación. Por ejemplo, se reconoce generalmente que Comercio debe realizar un ajuste para tener en cuenta el costo de los fletes y efectivamente lo hace. Los costos de los fletes son habitualmente muy distintos en el caso del mercado interno y de las ventas en los Estados Unidos, y Comercio realiza una corrección para tener en cuenta esa diferencia, restando los fletes del precio cobrado al cliente para obtener precios *ex fabrica* comparables. No obstante, Comercio no analiza expresamente en ningún momento la medida en que las diferencias en los fletes influyen en la comparabilidad de los precios. Y tampoco exige a los declarantes que demuestren de nuevo en cada investigación que existe un efecto en los precios. Comercio se limita a realizar el ajuste y acepta el efecto evidente en los precios sin una demostración independiente en cada caso. Obsérvese que, en esta investigación, Comercio nunca afirmó que los ingresos derivados de los contratos de futuros no influyeran en la comparabilidad de los precios de las ventas de exportación y las ventas internas. En cambio, su justificación para negar el ajuste fue que los ingresos derivados de contratos de futuros no eran las "ventas" que se contemplan en el párrafo 4 del artículo 2.

190. Dicho esto, hay en el expediente pruebas que demuestran que las operaciones de cobertura de Slocan afectaron a uno de los mercados y no al otro, creando así una diferencia en las condiciones de venta existentes en ambos mercados. Todas las liquidaciones en bolsa aparecieron en la base de datos de Slocan sobre las ventas en los Estados Unidos durante la investigación.¹⁸⁶ Y se identificaban como un canal de ventas separado en el campo CHANNELU de la base de datos. En cambio, en la base de datos sobre el mercado interno no figuraba ningún canal de venta relacionado con las liquidaciones en bolsa porque las operaciones de cobertura de Slocan sólo tenían lugar en los Estados Unidos.¹⁸⁷ Comercio comprobó que los contenidos de estos campos eran correctos, y no se discuten ni el montante de los ingresos obtenidos ni el mercado en que se obtuvieron.¹⁸⁸

191. Al probar la existencia y el montante de los ingresos y que éstos se habían obtenido únicamente en un mercado, Slocan proporcionó todas las pruebas necesarias para demostrar que una diferencia ha influido en la comparabilidad de los precios, así como todo lo que los Estados Unidos exigen en todos los casos en una investigación con ese objeto.

77. El Grupo Especial toma nota de la siguiente declaración que se hace en el párrafo 273 de la primera comunicación escrita del Canadá:

"fue el USDOC el que determinó que esta diferencia influía en la comparabilidad de los dos mercados de madera blanda".

El Grupo Especial toma asimismo nota de la siguiente declaración recogida en la nota 313 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"El Canadá no está en lo cierto cuando afirma que el 'USDOC formuló la determinación fáctica de que los ingresos por futuros afectaban a los precios de la madera ...', primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 274. No hay ningún lugar en las constataciones de Comercio en el que se haga expresa o tácitamente esa declaración. Como hemos indicado antes, Comercio declaró que 'las operaciones de futuros con cobertura de Slocan con respecto de la madera están relacionadas con su actividad fundamental de venta de madera', pero en ningún lugar determinó Comercio que los ingresos por futuros afectarían a los precios. *Determinación definitiva*, Observación 21 (Canadá - Prueba documental 2)."

¿Podría el Canadá indicar el documento pertinente incorporado al expediente (indicando la página, el párrafo y la frase) en el que se formuló esa determinación?

192. En el Memorándum sobre las cuestiones y la decisión que acompañaba a su determinación definitiva, Comercio declaró: "estamos de acuerdo en que las operaciones de futuros con cobertura de Slocan con respecto de la madera están relacionadas con su actividad fundamental de venta de madera [...]"¹⁸⁹ El Memorándum se basaba en constataciones de hecho formuladas por Comercio en el

¹⁸⁶ Respuesta de Slocan a las secciones B a D del Cuestionario (24 de julio de 2001), C-12 y C-13, (Canadá - Prueba documental 154 - contiene información comercial confidencial).

¹⁸⁷ Véase *ibid.*, B-14 (campo CHANNELH).

¹⁸⁸ DOC Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by Slocan Forest Products Ltd. (informe de verificación del USDOC sobre los datos relativos a los costos de producción y el valor reconstruido presentados por Slocan Forest Products Ltd.) (1º de febrero de 2002), 26 (Canadá - Prueba documental 118).

¹⁸⁹ IDM, observación 21, 94. (Canadá - Prueba documental 2).

momento de la verificación, contenidas en sus informes de verificación.¹⁹⁰ Las pruebas que constaban en el expediente y que Comercio tuvo ante sí eran las siguientes:

- Comercio tuvo ante sí una explicación de la finalidad y los efectos de los contratos de cobertura.¹⁹¹
- Durante la verificación, Comercio confirmó que Slocan realizaba en el mercado de la madera "operaciones de cobertura" más que "especulaciones". (La Bolsa de Chicago (CME) exige que cada participante identifique sus operaciones como pertenecientes a una u otra de estas categorías.)¹⁹² Los ingresos obtenidos por un especulador pueden influir o no en los precios del mercado, pero los ingresos derivados de futuros que se obtienen mediante operaciones de cobertura influyen en los precios por definición. El único propósito de un contrato de cobertura es proteger contra las fluctuaciones de los precios. Las operaciones de cobertura tienen un efecto estabilizador en el mercado al introducir una cierta previsibilidad en un mercado de productos básicos que, sin ellas, sería inestable.
- Durante la vigencia del contrato, Slocan vigila las condiciones en el mercado estadounidense para determinar si debe liquidar el contrato en bolsa, efectuando en consecuencia la entrega, o dejar que el contrato venza y a continuación realizar la entrega o liquidar (vender) el contrato y no realizar la entrega.¹⁹³ Los contratos que se venden en lugar de cumplirse mediante la entrega de mercancías materiales no constituyen en absoluto una actividad separada sino que forman parte integrante de las operaciones de venta de Slocan. La decisión de vender el contrato o entregar las mercancías depende de las tendencias de los precios en el mercado en ese momento. La empresa que realiza las operaciones de cobertura dispone de mayor flexibilidad para responder a los cambios de las tendencias de los precios porque sabe que en un determinado porcentaje de sus ventas (las realizadas a través de la CME) obtendrá un determinado ingreso mínimo (ya sea mediante la entrega al precio convenido o mediante la liquidación del contrato a un precio convenido). Los precios que ofrece en otras ventas son, pues, distintos de lo que habrían sido si no hubiera existido la red de seguridad que proporcionan los contratos de cobertura. Por lo tanto, las operaciones de cobertura, por definición, afectan a los precios de todas las ventas realizadas en el mercado y no sólo de aquellas que tienen lugar a través de la CME.

193. Dadas la finalidad y la definición de las operaciones de cobertura, la determinación fáctica de que "las operaciones de futuros con cobertura de Slocan con respecto de la madera están relacionadas con su actividad fundamental de venta de madera" es una determinación de que "los ingresos por futuros afectaban a los precios". Esta fue la base de la declaración formulada por el Canadá en el párrafo 273 de su primera comunicación escrita.

¹⁹⁰ Cost Verification Report (informe de verificación de los costos), 15, Canadá - Prueba documental 155; Memorandum from David Layton et al. to Gary Tverman, (memorandum de David Layton y otros a Gary Tverman, 15 (28 de enero de 2002), (Sales Verification Report) (informe de verificación de las ventas) (Canadá - Prueba documental 117).

¹⁹¹ Slocan Sales Verification Exhibit 21 (verificación de las ventas de Slocan, Prueba documental 21), *Random Length--An introductory Hedge Guide* (Random Length--guía introductoria de las operaciones de cobertura), VE02362 a VE02380 (Canadá - Prueba documental 119 - contiene información comercial confidencial).

¹⁹² *Ibid.*, VE2381 a VE2384 (Canadá - Prueba documental 119 - contiene información comercial confidencial).

¹⁹³ *Ibid.*

78. El Grupo Especial toma nota de la siguiente declaración que se hace en el párrafo 246 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"[el USDOC] constató que los ingresos por contratos de futuros se habían registrado en los libros de Slocan como ingresos obtenidos por ventas y no como ingresos derivados de la producción". (No se reproduce la nota de pie de página.)

¿No considera el Canadá que el tratamiento dado por Slocan a esos ingresos está en contradicción con sus peticiones de que dichos ingresos se consideraran "ingresos derivados de inversiones"? Sírvanse explicar este punto.

194. Slocan no sugirió en ningún momento que la mejor manera de tratar sus ingresos por futuros fuera como "ingresos derivados de inversiones". Por el contrario, Slocan adujo (y sigue aduciendo ante el panel de solución de diferencias del TLCAN) que lo adecuado es tratar sus ingresos por futuros como compensaciones de los gastos directos de venta. Esto está en armonía con el hecho de que los ingresos por contratos de futuros se registraron en los libros de Slocan como "ingresos obtenidos por ventas".

195. Fue Comercio y no Slocan quien sugirió por primera vez que era más adecuado tratar los ingresos por futuros de Slocan como "ingresos derivados de inversiones" y no como gastos directos de venta. Concretamente, en su *Analysis Memorandum for Slocan Forest Products, Ltd.* (memorándum del análisis sobre *Slocan Forest Products, Ltd.*), Comercio declaró que:

En el campo DIRSELU2 de la base de datos sobre las ventas en los Estados Unidos, Slocan ha informado sobre los beneficios o las pérdidas asociados con las ventas realizadas en el mercado de futuros. *Llegamos a la conclusión de que estos son ingresos derivados de inversiones, que no deben tratarse como una deducción o adición por ventas. Como no constituyen un gasto directo de venta, hemos denegado este ajuste de los precios y no hemos incluido este campo en nuestros cálculos.*¹⁹⁴ (sin cursivas en el original)

196. En respuesta, Slocan adujo que, si Comercio seguía negándose a tratar los ingresos como parte de los gastos directos de venta, por lo menos debía actuar de acuerdo con su decisión de considerarlos "ingresos derivados de inversiones", aplicándolos como compensación a los gastos financieros.¹⁹⁵ Esto era únicamente un argumento "subsidiario" y no modificaba en modo alguno la opinión de Slocan de que la manera más adecuada de tratar los ingresos era como compensación de los gastos directos de venta.

197. Ante este Grupo Especial, la posición del Canadá es que, aunque quizá Comercio tuviera facultades discrecionales para determinar si debía tratar los ingresos por futuros de Slocan como gastos directos de venta o como ingresos derivados de inversiones, no tenía facultades discrecionales para negarse a efectuar ningún ajuste en absoluto. Además, Slocan no estaba obligada a "adivinar" cómo deseaba Comercio clasificar el ajuste antes de tener derecho a un ajuste. Slocan asumió su única responsabilidad, que consistía en señalar la diferencia a la atención de Comercio y en proporcionar a éste los datos pertinentes para realizar un ajuste. Una vez que Comercio determinó

¹⁹⁴ DOC Analysis Memorandum for Slocan Forest Products Ltd. for the Preliminary Determination in LTFV Investigación on Certain Softwood Lumber Products from Canada (memorándum del análisis del USDOC sobre Slocan Forest Products Ltd. para la determinación preliminar en la investigación sobre la venta a precio inferior a su valor justo de determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá) (30 de octubre de 2001), párrafo 8 (Canadá - Prueba documental 116).

¹⁹⁵ Slocan Case Brief (escrito de argumentación de Slocan), 10 y 11, 73 (12 de febrero de 2002). (Canadá - Prueba documental 156 - contiene información comercial confidencial).

que los ingresos por futuros sólo existían en el mercado estadounidense y que eran operaciones de cobertura, que están destinadas a influir en los precios, se habían establecidos todos los hechos subyacentes necesarios, y Comercio estaba obligado de conformidad con el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* a realizar un ajuste.

79. Sírvanse comentar las constataciones recogidas en el párrafo 6.77 del informe del Grupo Especial que examinó el asunto *Estados Unidos - Acero inoxidable*:

"A nuestro juicio, la prescripción de que se tengan debidamente en cuenta las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios tiene por finalidad neutralizar las diferencias existentes en una transacción que el exportador podrá haber esperado que se reflejasen en el precio. Una diferencia que el exportador no pudiera razonablemente haber previsto y, por consiguiente, haber tenido en cuenta al determinar el precio que tenía que cargar por el producto en diferentes mercados o a diferentes clientes no es una diferencia que influya en la comparabilidad de los precios en el sentido del párrafo 4 del artículo 2." (No se reproduce la nota de pie de página.)

198. Comercio reconoció que Slocan es un agente activo en el mercado de futuros.¹⁹⁶ Con sus operaciones de cobertura, Slocan participaba en el mercado de futuros para influir en sus beneficios netos realizados por sus actividades totales de venta en el mercado estadounidense. Sus operaciones de cobertura eran un esfuerzo deliberado por influir en los precios en todo el mercado de los Estados Unidos. En sus libros y registros, Slocan hizo constar sus contratos de cobertura liquidados como ventas de madera, indicando como cliente a la CME. Los contratos de cobertura que llegaron a su vencimiento o que fueron objeto de liquidaciones en bolsa se registraron como ventas de madera a la persona a la que se había efectuado la entrega de las mercancías materiales. Para cada contrato, Slocan podía decidir quien sería el cliente -la CME u otro comprador- sobre la base del precio que podía obtener de cada uno de ellos en el momento del vencimiento del contrato. Cuando Slocan determinaba el precio que había de cobrarse a sus clientes estadounidenses, lo hacía sabiendo que tenía la posibilidad de proteger ese precio 1) comprando más o menos contratos de cobertura y 2) liquidando más o menos contratos en lugar de realizar la entrega material de las mercancías. Slocan no disponía de estas opciones al determinar los precios para sus clientes canadienses. Esto era una diferencia en las condiciones del mercado que no solamente se preveía que influiría en las decisiones relativas a la fijación de los precios de las exportaciones de madera al mercado estadounidense sino que estaba expresamente destinada a ejercer esa influencia.

80. Sírvanse comentar las manifestaciones que se hacen en el párrafo 252 de la *primera comunicación escrita* de los Estados Unidos:

"un gasto o ingreso determinado no puede ser a la vez un gasto de venta y un costo de producción. Ha de ser lo uno o lo otro. Esta distinción se desprende claramente del párrafo 2 del artículo 2 en el que se identifica como base subsidiaria para determinar el valor normal 'el costo de producción [...] más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general, así como por concepto de beneficios'. El hecho de que el párrafo 2 del artículo 2 prevea que se *añadan* los gastos administrativos, de

¹⁹⁶ DOC Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by Slocan Forest Products Ltd. (informe de verificación del USDOC sobre los datos relativos a los costos de producción y el valor reconstruido presentados por Slocan Forest Products Ltd.) (1º de febrero de 2002), 26 (Canadá - Prueba documental 118); DOC Memorandum on Verification of the Sales Response of Slocan Forest Products Ltd. (Memorandum del USDOC sobre la verificación de la respuesta de Slocan Forest Products Ltd. respecto de las ventas) (28 de enero de 2002), 7 y 8 (Canadá - Prueba documental 117).

venta y de carácter general al costo de producción pone claramente de manifiesto que los gastos de venta, parte de ese grupo de gastos, no son un elemento inherente al costo de producción".

199. El Canadá no sugiere que Comercio debía haber tratado los ingresos de Slocan como compensación de *ambas cosas*: los gastos directos de venta y los gastos financieros. Slocan nunca pretendió que Comercio realizara dos ajustes para tener en cuenta los ingresos por futuros. Esto representaría una doble contabilización -un error tan conspicuo como la "no contabilización" del ajuste que realizó Comercio, como si no existiera en absoluto-. Más bien, como se ha dicho, Slocan adujo que los ingresos debían tratarse como una compensación de los gastos directos de venta. Sólo cuando Comercio determinó que era más adecuado considerarlos "ingresos derivados de inversiones", sugirió Slocan que, *subsidiariamente*, Comercio tuviera, por lo menos, en cuenta los ingresos como compensaciones de los gastos financieros.¹⁹⁷

200. Los Estados Unidos tienen razón cuando afirman que un gasto o ingreso determinado no puede ser a la vez un gasto de venta y un costo de producción. Pero se equivocan cuando creen que un gasto o ingreso debidamente documentado y verificado puede *no ser* un gasto de venta *ni* un costo de producción. Una vez que Comercio determinó que los ingresos por futuros existían, que sólo estaban presentes en un mercado y que estaban relacionados con la actividad fundamental de Slocan de venta del producto objeto de investigación, estaba obligado en virtud del párrafo 4 del artículo 2 a tratar esos ingresos como pertenecientes a una u otra categoría y a efectuar un ajuste en consecuencia. No podía "no tener en cuenta" el ajuste, como si no existiera.

¹⁹⁷ Slocan Case Brief (escrito de argumentación de Slocan), 67 a 72 (12 de febrero de 2002) (Canadá - Prueba documental 156 - contiene información comercial confidencial).

ANEXO 1

G.1 Aspectos comunes de las diversas cuestiones relativas a empresas específicas

Al Canadá:

37. Rogamos al Canadá que resuma, respecto de cada una de las cuestiones relativas a empresas específicas que se examinan a continuación, los argumentos expuestos por el exportador correspondiente en el contexto de la investigación. Deben incluirse referencias a los documentos obrantes en el expediente (signatura de la prueba documental, página y párrafo del documento). Pedimos también al Canadá que resuma las razones dadas, en su caso, por el USDOC al rechazar la petición del exportador. Para aclarar y resumir las cuestiones, el Canadá puede presentar los datos indicados en forma de cuadros.

1. Abitibi

Cuestión	Resumen del argumento	Pruebas obrantes en el expediente	Resumen de las razones del rechazo dadas por el USDOC
Abitibi: Imputación de los gastos financieros	Desde su <i>primera respuesta</i> al cuestionario sobre los costos, Abitibi adujo que la metodología de imputación según el costo de los productos vendidos aplicada por Comercio, que se requería en el cuestionario, tendría como resultado una distribución no razonable de los gastos financieros entre sus productos de madera, por una parte, y sus productos de papel prensa, papel y pasta de madera, por la otra, porque "nuestras diversas líneas comerciales tienen <i>necesidades de financiación muy distintas, y la imputación de los gastos netos de financiación sobre la base del costo de las ventas no captura esas diferencias</i> ". Respuesta de Abitibi de 23 de julio de 2001, D-45 (sin cursivas en el original), Canadá - Prueba documental 83. Véase también respuesta de Abitibi de 10 de septiembre de 2001, SD-35 y 36, Canadá - Prueba documental 84 (donde se argumenta en favor de una imputación de los gastos financieros basada en los activos "debido a las necesidades de activos y financiación sumamente diferentes de las operaciones relacionadas con la madera, por una parte, y	Abitibi proporcionó datos concretos para respaldar sus argumentos. Respecto de los costos de producción, señaló que "en el año civil 2000, las ventas de madera ascendieron a 638 millones de dólares canadienses y requirieron activos por valor de 859 millones, lo cual quiere decir que cada dólar de activos produjo 0,74 dólares en ventas. El papel prensa y el papel requirieron cada uno de ellos más de un 50 por ciento más de activos. El papel prensa requirió activos por valor de 7.276 millones de dólares canadienses para producir 3.438 millones en ventas, lo cual representa un porcentaje del 0,47 por ciento. El papel de valor añadido y la pasta de madera requirieron activos por valor de 3.120 millones de dólares canadienses para producir ventas por valor de 1.601 millones, lo cual representa un porcentaje del 0,51 por ciento. Las necesidades de activos y, por lo tanto, de financiación de la madera son significativamente inferiores a las de la pasta de madera, el papel de valor añadido y el papel prensa. Respuesta de Abitibi de 23 de julio de 2001, D-45, Canadá - Prueba	El 10 de agosto de 2001, Comercio envió a Abitibi un cuestionario complementario sobre los costos en el que no impugnaba el análisis de Abitibi ni las pruebas ofrecidas por ésta respecto de la metodología de imputación para los gastos financieros. Comercio tampoco pedía pruebas adicionales acerca de la cuestión de la debida imputación de los gastos financieros. Sin explicaciones, ordenaba a Abitibi que revisara su imputación para utilizar la metodología uniforme de comercio. Comercio, 10 de agosto de 2001, sección D del Cuestionario Complementario a Abitibi, pregunta 41, Canadá - Prueba documental 92. En su determinación preliminar, Comercio utilizó su metodología basada en el costo de los productos vendidos para Abitibi, sin indicar ninguna razón. Véase Memorandum from LaVonne Jackson to Neal Halper, Director, office of Accounting, Re: Cost of Production and Constructed value Calculation Adjustments for the Preliminary Results (memorándum de LaVonne Jackson a Neal Halper, Director de la Oficina de

Cuestión	Resumen del argumento	Pruebas obrantes en el expediente	Resumen de las razones del rechazo dadas por el USDOC
	<p>las operaciones relacionadas con la pasta de madera y el papel, por la otra"); carta de Abitibi de 26 de septiembre de 2001, 12, Canadá - Prueba documental 158 "cuando, como en este caso, la imputación de los gastos de financiación sobre la base del costo de las ventas crea una distorsión, porque se demuestra que las distintas líneas de productos tienen necesidades diferentes de capital, por dólar de ventas o por dólar de costo de las ventas, el Departamento debe renunciar a su metodología tradicional porque esa metodología de imputación no es razonable"); escrito de argumentación presentado por Abitibi a Comercio el 12 de febrero de 2002, 50 a 55, Canadá - Prueba documental 81 ("según cualquier medida, las necesidades de capital de las operaciones relativas a la pasta de madera y el papel son considerablemente mayores que las de las operaciones relativas a la madera. La metodología del Departamento basada en el costo de los productos vendidos supone erróneamente que cada dólar de costo de estas distintas operaciones representa el mismo gasto financiero, cuando se puede demostrar que esto no es cierto en el caso de Abitibi").</p>	<p>documental 83.</p> <p>Respecto de las ventas, Abitibi señaló que sus "condiciones de venta uniformes para la madera son [[.]] En el caso del papel prensa, el papel y la pasta de madera de América del Norte, las condiciones de venta uniformes son [[.]] En cuanto a las cuentas a cobrar pendientes, el promedio de días en que habían estado pendientes las cuentas a cobrar pasadas relativas a la madera en marzo de 2001 fue de [[]] días. En el caso de la pasta de madera, la cifra correspondiente fue de [[]] días. Para el papel de valor añadido y el papel prensa, [[]] días. Queda claro que, según cualquier medida, las necesidades de financiación de estos distintos productos no son proporcionales al costo de las ventas, y la imputación basada en el costo de las ventas crea una gran distorsión". Respuesta de Abitibi de 23 de julio de 2001, D-45, Canadá - Prueba documental 83.</p> <p>En su escrito de argumentación, Abitibi proporcionó un cuadro en el que se resumían los datos que obraban en el expediente. Véase Abitibi 12 de febrero de 2000 Case Brief (escrito de argumentación presentado por Abitibi el 12 de febrero de 2002, 54, Canadá - Prueba documental 81.</p>	<p>Contabilidad, en relación con los ajustes del cálculo de los costos de producción y el valor reconstruido para los resultados preliminares) (30 de octubre de 2001), 2 y apéndice 2, Canadá - Prueba documental 89.</p> <p>Comercio no renunció a su metodología de imputación basada en el costo de los productos vendidos en su determinación definitiva. En la práctica, reconoció que su metodología no había sido elegida sobre la base de las pruebas presentadas en el caso de que se trataba sino que reflejaba su "práctica establecida" de aplicar una metodología uniforme, "coherente y previsible" en todos los casos. Determinación definitiva de Comercio, Issues and Decision Memorandum (memorándum sobre las cuestiones y la decisión), Observación 15, Canadá - Prueba documental 2.</p>
	<p>Abitibi propuso una alternativa a la metodología de imputación basada en el costo de los productos vendidos aplicada por Comercio. Utilizando datos reales sobre los sectores de actividad de la empresa contenidos en sus estados financieros comprobados por auditores, Abitibi propuso que Comercio distribuyera primero sus gastos financieros totales entre sus distintos sectores de actividad proporcionalmente a los activos totales utilizados por cada sector. Véase la respuesta de Abitibi de 23 de julio de 2001, D-44, Canadá - Prueba documental 83. Una</p>	<p>Abitibi calculó sus gastos financieros relacionados con la madera sobre esta base y respondió al cuestionario de Comercio sobre los costos proporcionando datos completos acerca de su metodología de imputación basada en los activos y hojas de trabajo que los respaldaban. Véase la respuesta de Abitibi de 23 de julio de 2001, anexo D.6, Canadá - Prueba documental 83.</p> <p>Véase Abitibi's 12 Feb. 2002 Case Brief (escrito de argumentación presentado por Abitibi el 12 de febrero de 2002), 54 (cuadro en el que se resumen los datos que obran en el</p>	<p>En su determinación preliminar, Comercio ignoró sencillamente, sin comentarios, la metodología y los datos presentados por Abitibi. Véase Memorandum from LaVonne Jackson to Neal Halper, Director, Office of Accounting. Re: Cost of Production and Constructed value Calculation Adjustments for the Preliminary Results (memorándum de LaVonne Jackson a Neal Halper, Director de la Oficina de Contabilidad, en relación con los ajustes del cálculo de los costos de producción y el valor reconstruido para los resultados preliminares) (30 de octubre</p>

Cuestión	Resumen del argumento	Pruebas obrantes en el expediente	Resumen de las razones del rechazo dadas por el USDOC
	<p>vez que se hubieran determinado de esta forma los gastos financieros relacionados con la madera, Abitibi estuvo de acuerdo en que sería adecuado distribuir esos gastos entre los distintos productos de madera que producía y vendía proporcionalmente al costo de las ventas, ya que los distintos productos de madera se producen y venden utilizando esencialmente los mismos activos.</p> <p>Abitibi adujo también que la utilización como base del costo de los productos vendidos da lugar a una subestimación de los activos de capital. Sostuvo que determinados activos de capital no están sujetos a amortización y que, en cualquier caso, los gastos de amortización no reflejan el valor del activo que debe financiarse. Abitibi señaló también que "con arreglo a la metodología tradicional del Departamento, se asignará a la madera aproximadamente el 13,6 por ciento de los gastos totales de financiación, pese a que la madera requiere únicamente el 7,6 por ciento de los activos de Abitibi y representa sólo el 10,6 por ciento de sus gastos de amortización. El hecho de que la amortización se incluya en los gastos de venta no elimina ni atenúa significativamente la distorsión" Abitibi's 12 de febrero de 2002 Case Brief (escrito de argumentación presentado por Abitibi el 12 de febrero de 2002), 54 y 55, Canadá - Prueba documental 81.</p>	<p>expediente, Canadá - Prueba documental 81.</p>	<p>de 2001), 2 y apéndice 2, Canadá - Prueba documental 89.</p> <p>En lugar de responder directamente a los argumentos formulados por Abitibi, Comercio los describió incorrectamente o los ignoró en su determinación definitiva:</p> <p>"Dejando a un lado el supuesto en que se basa Abitibi de que las deudas de la empresa sólo están relacionadas con los activos utilizados en las operaciones con pasta de madera y papel, el método del Departamento tiene presente la preocupación de Abitibi por la mayor densidad de capital de esas actividades. En concreto, esas actividades supondrían un mayor gasto mayor por amortización de su equipo y activos. En consecuencia, al aplicar la tasa global de gastos financieros al costo de la fabricación de productos de madera, se aplicará un interés menor puesto que el costo total de la fabricación de los productos de madera incluye un gasto menor de amortización. Determinación definitiva de Comercio, Issues and Decision Memorandum (memorándum sobre las cuestiones y la decisión), observación 15, 77, Canadá - Prueba documental 2.</p>

2. Tembec

Cuestión	Resumen del argumento	Pruebas obrantes en el Expediente	Resumen de las razones del rechazo dadas por el USDOC
Gastos administrativos y de carácter general de Tembec	En su respuesta al cuestionario inicial, Tembec declaró que comunicaba sus gastos administrativos y de carácter general sobre la base de los gastos registrados en los libros de su Grupo de Productos Forestales, que, según señalaba, era la unidad comercial dentro de la cual se producían todas las mercancías objeto de investigación. En la respuesta se identificaban las categorías de gastos incluidas en los datos sobre los gastos administrativos y de carácter general, que comprendían, entre otras muchas categorías de gastos, la tasa de administración - Oficina Central. En el escrito de argumentación presentado por Tembec el 12 de febrero de 2002 se aducía, partiendo de la disposición legal estadounidense por la que se aplica el párrafo 2.2 del artículo 2, que los gastos administrativos y de carácter general deben basarse en "datos reales relacionados con la producción y ventas del producto similar extranjero por el exportador de que se trate;" que los datos correspondientes a toda la empresa no cumplían este requisito porque la mayor parte de las ventas de Tembec son de pasta de madera, papel y productos químicos; pero que los datos comprobados procedentes del Grupo de Productos Forestales cumplirían los requisitos legales.	Respuesta de Tembec Inc a la sección D del Cuestionario Antidumping del Departamento de Comercio, 23 de julio de 2001 (Canadá - Prueba documental 159), páginas D-28, D-29 y D-32; Case Brief of Tembec Inc. (escrito de argumentación de Tembec Inc.), 12 de febrero de 2002 (Canadá - Prueba documental 160), páginas 41 y 42.	"Como en la Ley no se definen los gastos administrativos y de carácter general ni la manera en que debe calcularse la proporción de gastos administrativos y de carácter general, el Departamento ha establecido una práctica coherente y previsible para el cálculo y la imputación de esos gastos. Este método coherente y previsible consiste en calcular la proporción sobre la base de los gastos administrativos y de carácter general correspondientes a toda la empresa ...". Issues and Decisión Memorandum (memorándum sobre las cuestiones y la decisión) Canadá - Prueba documental 2), observación 33, página 105.
Compensación por ingresos derivados de subproductos en el caso de Tembec	Tembec declaró en su respuesta al cuestionario inicial que [[]]. Tembec proporcionó una explicación detallada, acompañada por una declaración jurada, hojas de trabajo y documentación en apoyo, de sus compras y ventas de madera en plaquitas, tanto de las transferencias internas como de	Respuesta de Tembec Inc a la sección D del Cuestionario Antidumping del Departamento de Comercio, 23 de julio de 2001 (Canadá - Prueba documental 151), página D-24; Respuesta de Tembec Inc a la segunda sección D del Cuestionario Complementario, 15 de noviembre de 2001 (Canadá - Prueba documental 152), páginas SD-20 a SD-23 y Pruebas documentales SD-42, SD-43, SD-44 y SD-46; Rebuttal Brief of Tembec Inc.	"Basándonos en la comparación de los precios de transferencia establecidos internamente para la madera en plaquitas en los aserraderos de Tembec situados en Columbia Británica con los de las ventas de madera en plaquitas de los aserraderos situados en Columbia Británica a compradores no vinculados, llegamos a la conclusión de que los precios de transferencia establecidos internamente no son preferenciales ... En el caso de las ventas

Cuestión	Resumen del argumento	Pruebas obrantes en el Expediente	Resumen de las razones del rechazo dadas por el USDOC
	<p>las operaciones de mercado, en su respuesta al Cuestionario Complementario de 15 de noviembre de 2001. Tembec repitió su argumento de que los precios internos de transferencia se fijaban administrativamente, sin referencia a los precios de mercado. En su escrito de réplica de 19 de febrero de 2002, Tembec adujo, en respuesta al argumento del solicitante de que debían utilizarse las transacciones con partes vinculadas, que el USDOC debía calcular la compensación por ingresos derivados de subproductos de Tembec sobre la base de los precios de mercado de la madera en plaquitas comprobados durante la verificación.</p>	<p>(escrito de réplica de Tembec Inc.) de 19 de febrero de 2002 (Canadá - Prueba documental 153), páginas 15 a 22.</p>	<p>de madera en plaquitas de Tembec en Québec y Ontario ... como hemos determinado que los aserraderos de la empresa en Columbia Británica no venden madera en plaquitas a otras divisiones de Tembec a precios preferenciales, consideramos razonable llegar a la conclusión de que los aserraderos de Tembec en Ontario y Québec no cobran precios preferenciales por sus transferencias internas de madera en plaquitas". Issues and Decisión Memorandum (memorandum sobre las cuestiones y la decisión) (Canadá - Prueba documental 2), Observación 11, página 61.</p>

3. Weyerhaeuser

Cuestión	Resumen del argumento	Pruebas obrantes en el expediente	Resumen de las razones del rechazo dadas por el US DOC
<p>Gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser</p>	<p>En el escrito de argumentación que presentó al USDOC, 63 y 64, Canadá - Prueba documental 98, Weyerhaeuser declaró que "[el gasto debido a los paneles de madera prensada] no es de carácter general ni está relacionado con las operaciones de la empresa en su conjunto. Como se indicó en la nota 14 del estado financiero consolidado de Weyerhaeuser [US], este gasto está relacionado con la solución propuesta de una acción colectiva originada en reclamaciones relativas a los paneles de madera prensada. [no se reproduce la nota de pie de página de la respuesta de Weyerhaeuser a la sección A, Prueba documental A-15]. El colectivo incluido en esta solución está constituido por todas las personas que son o fueron en los Estados Unidos propietarias de estructuras en las que se instalaron paneles de madera prensada de Weyerhaeuser [US]. Así pues, los hechos que constan en el expediente indican claramente que</p>	<p>Case Brief (escrito de argumentación) presentado por Weyerhaeuser al USDOC, Canadá - Prueba documental 98, 63 y 64; respuesta de Weyerhaeuser a la sección A, Prueba documental A-15, Canadá - Prueba documental 101; Ministerial Error Allegation letter (carta que contiene la alegación de que se ha cometido un error ministerial) de Weyerhaeuser, de fecha 8 de abril de 2002, Canadá - Prueba documental 100, 6 y 7.</p>	<p>"aunque los gastos están relacionados con un producto que no es objeto de investigación, ... el Departamento imputa normalmente los gastos empresariales de esta naturaleza a todos los productos, ya que no tienen relación con la actividad de producción, sino con la empresa en su conjunto". (IDM, observación 48b), Canadá - Prueba documental 2, página 134.</p>

Cuestión	Resumen del argumento	Pruebas obrantes en el expediente	Resumen de las razones del rechazo dadas por el US DOC
	<p>este gasto está asociado con una línea concreta de productos que no es objeto de investigación y no está relacionado con las operaciones de la empresa en su conjunto. Por consiguiente, no debe incluirse como componente de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa".¹</p> <p>En la Ministerial Error Allegation letter (carta que contiene la alegación de que se ha cometido un error ministerial) de Weyerhaeuser, de fecha 8 de abril de 2002, 6 y 7, Canadá - Prueba documental 100, Weyerhaeuser declaró que:</p> <p>"Al examinar la proporción de gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser, el Departamento incluyó las reclamaciones relativas a los paneles de madera prensada ... como componente de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz . Al incluir esta cantidad, el Departamento ha cometido un error ministerial. Habitualmente, el Departamento no incluye este tipo de gasto [[]] como componente de los costos de producción porque no guarda relación con la producción o venta de la mercancía de que se trata. En este caso, Weyerhaeuser [US] accedió a una solución de transacción en el litigio iniciado por los propietarios de viviendas que alegan que les vendió paneles de madera prensada defectuosas... Es evidente que este gasto no está relacionado con la producción y venta de madera blanda del Canadá. No está asociado con las actividades administrativas de la empresa o sociedad en su conjunto y no pertenece a la fabricación, el diseño o la venta del producto objeto de investigación".</p>		

¹ Durante la investigación Weyerhaeuser adujo 1) que el gasto debido a los paneles de madera prensada no era un gasto general que procediera atribuir a la producción y venta de madera blanda canadiense, y 2) que es adecuado describir el gasto como un "gasto de venta." Cualquiera de estos dos puntos habría bastado para corregir la clasificación del gasto como "gasto general" que hizo el USDOC. El USDOC rechazó ambas alegaciones. En este recurso a la OMC, el Canadá ha planteado una cuestión relacionada únicamente con el razonamiento del USDOC respecto del punto 1).

4. West Fraser (subproductos)

Cuestión	Resumen del argumento	Pruebas obrantes en el expediente	Resumen de las razones del rechazo dadas por el USDOC
<p>Compensación por ingresos derivados de subproductos en el caso de West Fraser</p>	<p>Durante la verificación de los costos, West Fraser explicó que la decisión preliminar de Comercio de comparar los precios medios de las ventas de West Fraser a partes vinculadas y no vinculadas en todas las provincias (para determinar si las primeras habían tenido lugar a precios de mercado) no era razonable, ya que las diferencias de precios que observó Comercio se debían a diferencias en las fechas de las operaciones respectivas y a factores relacionados con la oferta y la demanda locales más que a la existencia de precios exagerados en las ventas a partes vinculadas. Por lo tanto, West Fraser examinó los precios de los distintos aserraderos y, de hecho, instó a que, a los efectos de 19 U.S.C. § 1677b(f)(2), el "mercado" se definiera como la zona geográfica próxima a las diversas plantas de fabricación de pasta de madera y los diversos aserraderos.</p> <p>Para demostrar que sus ventas vinculadas se hacían a precios de mercado, West Fraser proporcionó a Comercio datos mensuales correspondientes al año 2000 acerca de las compras de madera en plaquitas hechas por una de sus plantas de fabricación de pasta de madera vinculadas, QRP. Los datos indicaban que los precios que QRP pagaba a West Fraser (por las ventas de madera en plaquitas procedente de los "West Fraser Mills" situados en Quesnel, Columbia Británica) estaban en armonía con los precios pagados por QRP a su proveedor principal de madera en plaquitas no vinculado, [[]]. La elección de QRP por West Fraser era adecuada porque a) esas ventas eran las realizadas a precios más elevados por West Fraser a compradores vinculados y, por lo</p>	<p>DOC Verification Report (informe de verificación del USDOC), 23 (Canadá - Prueba documental 110); West Fraser Cost Verification (verificación de los costos de West Fraser), Prueba documental C-5, WF-Cost-007520-21 (Canadá - Prueba documental 150), (donde se indican los trueques de madera en plaquitas que realizó West Fraser para reducir al mínimo los gastos de transporte). Contiene información comercial confidencial en ambas páginas.</p> <p>West Fraser Cost Verification (verificación de los costos de West Fraser), Prueba documental C5, WF-Cost-007548 (Canadá - Prueba documental 107) (donde se proporcionan comparaciones mensuales); Apéndice D-2-revisado de West Fraser (Canadá - Prueba documental 106) [[]].</p> <p>West Frase Cost Verification (verificación de los costos de West Fraser), Prueba documental C5, WF-Cost-007589-007593 (Canadá - Prueba documental 111) (documentación adicional solicitada y verificada por Comercio)</p> <p>West Fraser Case Brief (escrito de argumentación de West Fraser), de 12 de febrero de 2002, 46 a 48 (Estados Unidos-Prueba documental 55); West Fraser Rebuttal Brief (escrito de réplica de West Fraser) de 19 de febrero de 2002, 19 a 21 (Prueba documental EE.UU.-54).</p>	<p>Aunque reconoció que la documentación suministrada por West Fraser con ocasión de la verificación demostraba que QRP pagaba a West Fraser precios similares a los que pagaba a una parte no vinculada por sus compras de madera en plaquitas, Comercio declaró que estas comparaciones "se suministraban selectivamente ... y no se basaban en una muestra elegida por el Departamento". IDM, Observación 11, 61 (Canadá - Prueba documental 2). Comercio declaró también que "estas comparaciones sólo representaban una parte de las compras totales de madera en plaquitas de ... las plantas de pasta de madera de West Fraser, y no hay en el expediente pruebas que determinen cuáles podrían ser los resultados si se incluyeran todas las plantas". <i>Id.</i> Comercio formuló estas constataciones pese a que en su informe de verificación sobre West Fraser no se incluían las ventas de madera en plaquitas a partes vinculadas entre las cuestiones que "requerirán un mayor examen". DOC Verification Report (informe de verificación del USDOC), 2 (Canadá - Prueba documental 110). El memorándum sobre la decisión de Comercio tampoco se refería a las nuevas pruebas relativas a las ventas de madera en plaquitas de los aserraderos Blue Ridge y Pacific Inland de West Fraser que Comercio había solicitado específicamente y verificado. En lugar de basar su decisión en la información sobre aserraderos específicos examinada en el momento de la verificación, Comercio adoptó una nueva metodología según la cual comparó los precios medios de las ventas vinculadas y no vinculadas de madera en plaquitas de West Fraser por provincias para determinar si las</p>

Cuestión	Resumen del argumento	Pruebas obrantes en el expediente	Resumen de las razones del rechazo dadas por el USDOC
	<p>tanto, eran las que más probablemente se habrían situado por encima de los precios de mercado, y b) el volumen de las ventas de West Fraser a QRP era importante.</p> <p>Para determinar si las ventas vinculadas de West Fraser tenían lugar a precios de mercado, los funcionarios de Comercio pidieron también muestras de información relativa a las ventas hechas a compradores vinculados y no vinculados por el aserradero Blue Ridge (Alberta) de West Fraser y por su aserradero Pacific Inland (Columbia Británica), los dos aserraderos de madera de West Fraser que vendían a compradores tanto vinculados como no vinculados. Después de verificar esa información adicional, los funcionarios de Comercio no pidieron más información sobre las ventas vinculadas de madera en plaquitas de West Fraser ni indicaron que la información proporcionada fuera insuficiente.</p> <p>De conformidad con estos hechos, en el escrito que presentó a Comercio, West Fraser adujo que la información sobre aserraderos específicos que Comercio había verificado demostraba que las ventas de madera en plaquitas de West Fraser a partes vinculadas habían tenido lugar, de hecho, a precios de mercado.</p>		<p>primeras se habían hecho a precios de mercado. Véase <i>id.</i>, 60.</p>

Cuestión	Resumen del argumento	Pruebas obrantes en el expediente	Resumen de las razones del rechazo dadas por el USDOC
	<p>Inmediatamente después de que Comercio hiciera pública su determinación definitiva, en la que adoptaba por primera vez una metodología por provincias, West Fraser presentó a Comercio una carta en la que aducía que su descuido al utilizar el volumen <i>de minimis</i> de las ventas no vinculadas de madera en plaquitas de West Fraser en Columbia Británica como punto de referencia exclusivo para los precios de mercado en Columbia Británica constituía un error ministerial.</p>	<p>Carta de West Fraser al USDOC de 4 de septiembre de 2002 (Canadá - Prueba documental 161). Contiene información comercial confidencial en sus páginas 4 y 5.</p>	<p>Comercio rechazó la alegación de West Fraser de que se había cometido un error ministerial, declarando que "el ajuste hecho en los ingresos derivados de subproductos de West Fraser es evidentemente una elección metodológica deliberada del Departamento" y, por lo tanto, no es un error ministerial. Véase DOC Memorandum re Ministerial Error Allegations (memorándum del USDOC sobre las alegaciones de que se había cometido un error ministerial) (25 de abril de 2002), 17 (Canadá - Prueba documental 162).</p>

5. Slocan

Cuestión	Resumen del argumento	Pruebas obrantes en el expediente	Resumen de las razones del rechazo dadas por el USDOC
<p>Ingresos por futuros de Slocan</p>	<p>Slocan negoció futuros de madera en el mercado estadounidense. En sus libros y registros, Slocan inscribe los beneficios y las pérdidas resultantes de su negociación de futuros como una operación de venta de madera, por lo que notificó a Comercio los ingresos netos obtenidos durante el período de investigación como un gasto directo de venta.</p>	<p>Verificación, Prueba documental 21, Canadá - Prueba documental 119 (extracto público, explicación de la negociación de futuros)</p> <p>Slocan Cost Verification Report (informe de verificación de los costos de Slocan), 26, Prueba documental 118; Slocan Case Brief (escrito de argumentación de Slocan), 70, Nº 24, Canadá - Prueba documental 156 (ingresos inscritos en los libros y registros)</p>	
	<p>Comercio rechazó este enfoque en su determinación preliminar, declarando que los ingresos por futuros eran "un ingreso derivado de inversiones".</p>	<p>Preliminary Determination Analysis Memorandum (memorándum de análisis de la determinación preliminar), 7, párrafo 8, Canadá - Prueba documental 116 (los ingresos por futuros fueron ingresos derivados de inversiones)</p>	<p>"En el campo DIRSELU2 de la base de datos sobre las ventas en los Estados Unidos, Slocan ha informado sobre los beneficios o las pérdidas asociados con las ventas realizadas en el mercado de futuros. Llegamos a la conclusión de que estos son ingresos derivados de inversiones, que no deben tratarse como una deducción o adición por ventas. Como no se trata de un gasto directo de venta, hemos denegado este ajuste de los precios y no hemos incluido este campo en nuestros cálculos" <i>Prelim. Det. Analysis Mem.</i> (memorándum de análisis de</p>

Cuestión	Resumen del argumento	Pruebas obrantes en el expediente	Resumen de las razones del rechazo dadas por el USDOC
			la determinación preliminar), 7, párrafo 8, Canadá - Prueba documental 116.
	En su escrito de argumentación, Slocan adujo que, <i>si</i> esta era la decisión de Comercio, tendría que tener en cuenta los beneficios y pérdidas derivados de futuros como un gasto financiero, al igual que lo haría en el caso de otros ingresos derivados de inversiones.	Slocan Case Brief (escrito de argumentación de Slocan), 67 a 72, Canadá - Prueba documental 156 ("el Departamento debería incluir los beneficios y pérdidas derivados de futuros de Slocan en los gastos directos de venta o, si no lo hace, incluir los beneficios y pérdidas en los gastos financieros de Slocan").	"Slocan sugiere que, como alternativa, el Departamento aplique los beneficios como compensación a los gastos financieros de Slocan", IDM, Canadá - Prueba documental 2, Observación 21, 94.
	Comercio rechazó también esta alternativa y no tuvo en cuenta en ningún lugar de sus cálculos los ingresos por futuros.	IDM, Canadá - Prueba documental 2 (no se tuvieron en cuenta los ingresos en el cálculo de los gastos de venta ni de los gastos financieros).	"No hemos incluido en nuestro análisis los beneficios resultantes de la venta de contratos de futuros que no dieron lugar a la entrega de mercancías objeto de investigación. Esos beneficios se basan en la posición de Slocan en la Bolsa de Chicago y como productor de madera blanda pero no en una venta real por la empresa de la mercancía objeto de investigación. Tampoco hemos aplicado estos beneficios como compensación a los gastos directos de venta de Slocan. En el artículo 773(a)(6)(C)(iii) de la Ley, se encomienda al Departamento que sólo realice ajustes por las condiciones de venta en el caso de los gastos directos de venta y los gastos asumidos. En el artículo 351.410(c) se definen los gastos directos de venta como "gastos ... que derivan de la venta concreta en cuestión o tienen una relación directa con ella". Por consiguiente, cuando no hay una venta de la mercancía objeto de investigación, no se puede realizar un ajuste de los gastos directos de venta por las condiciones de venta. Slocan sugiere que, como alternativa, el Departamento aplique los beneficios como compensación a sus gastos financieros. Para apoyar este argumento, Slocan impugna la declaración hecha por el Departamento en su memorándum sobre el cálculo para la

Cuestión	Resumen del argumento	Pruebas obrantes en el expediente	Resumen de las razones del rechazo dadas por el USDOC
			<p>determinación preliminar de que estos beneficios son "ingresos derivados de inversiones", afirmando que Slocan realiza operaciones de cobertura y no especulaciones y que las ventas en el mercado de futuros son parte integrante del proceso normal de venta y distribución de la empresa. Aunque estamos de acuerdo en que las operaciones de cobertura por futuros de madera de Slocan están relacionadas con su actividad fundamental de venta de madera y no son una actividad de inversión especulativa, esa es precisamente la razón de que no estemos de acuerdo en que los contratos de futuros están relacionados con las actividades de financiación de Slocan. Por lo tanto, los beneficios derivados de futuros no deberían utilizarse para compensar los gastos por intereses de la empresa". IDM, Canadá - Prueba documental 2, observación 21, 94.</p>
	<p>El hecho de que Comercio no haya realizado ningún ajuste para tener en cuenta los ingresos por futuros de Slocan constituye una infracción de los párrafos 1 y 2 del artículo VI del GATT y del párrafo 4 del artículo 2 y el párrafo 3 del artículo 9 del <i>Acuerdo Antidumping</i> porque Comercio no tuvo "debidamente en cuenta ... [los factores] que influyen en la comparabilidad de los precios".</p>		

ANEXO A-2

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

(30 de junio de 2003)

Preguntas formuladas a las partes

1. A continuación figuran las respuestas de los Estados Unidos a las preguntas formuladas el 19 de junio de 2003 a los Estados Unidos y a ambas partes. En varios casos, los Estados Unidos se han referido también a preguntas formuladas por el Grupo Especial al Canadá.

A. CUESTIONES GENERALES

A los Estados Unidos:

5. En el párrafo 36 de su primera comunicación escrita, los Estados Unidos señalan un supuesto en el que, a juicio de esa parte, el Canadá pide al Grupo Especial que realice lo que de hecho constituiría un examen *de novo* del establecimiento y evaluación de los hechos en este asunto por el USDOC. ¿Hay a juicio de los Estados Unidos otros supuestos de la misma naturaleza? En caso afirmativo, sírvanse identificarlos detalladamente.

2. En el párrafo 36 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos se hace referencia al párrafo 83 de la primera comunicación escrita del Canadá. En ese párrafo, el Canadá explicó, como cuestión general, lo que cree que debe hacer el Grupo Especial para determinar si la evaluación de los hechos que realizó Comercio fue imparcial y objetiva. En primer lugar, dado que el Canadá hizo esa declaración como afirmación general al examinar la "norma de examen", es de suponer que en ella se establece el enfoque que el Canadá instaría a adoptar en relación con cada una de las cuestiones de hecho presentadas en este asunto. En segundo lugar, a continuación se exponen varios casos concretos en los que el Canadá pide al Grupo Especial que realice un examen *de novo*:

3. La presentación por el Canadá de un nuevo análisis de regresión (Canadá - Prueba documental 77) para apoyar su tesis de que Comercio debía haber realizado un ajuste en los precios para tener en cuenta las diferencias en las dimensiones de la madera en las transacciones comparadas equivale a una solicitud de que se constaten *de novo* los hechos. Esta prueba documental no se presentó a Comercio en la investigación subyacente. En la reunión del Grupo Especial de 17 de junio, el Canadá declaró que tiene intención de presentar un memorándum de expertos para explicar la prueba documental. La introducción de nuevas pruebas y la intención declarada de introducir un memorándum de expertos (que, por sí mismo, sería una nueva prueba) para explicar las nuevas pruebas representa un intento indebido de hacer que el Grupo Especial constate los hechos como si fuera la autoridad investigadora.

4. Por lo que se refiere al cálculo por Comercio de los gastos de producción de Abitibi, el Canadá pide al Grupo Especial que determine si un método de imputación de los gastos administrativos y de carácter general es más razonable y preciso que otro. En el párrafo 203 de su primera comunicación escrita, el Canadá afirma, sin cita alguna, que "el USDOC no evaluó las circunstancias de Abitibi y las pruebas que se le habían presentado al respecto a fin de hallar el método más preciso y razonable para determinar los gastos financieros asociados con la producción y venta de madera blanda". La declaración del Canadá lleva implícita la petición de que el Grupo

Especial sopesa las pruebas y constate que el método propuesto por Abitibi es "más preciso y razonable" que el de Comercio. Esto constituye una solicitud de un examen *de novo*.

5. La alegación formulada por el Canadá acerca de la compensación a West Fraser por la madera en plaquitas es otro ejemplo. Comercio examinó las ventas de madera en plaquitas de West Fraser a entidades vinculadas y "comparó" los ingresos resultantes de esas ventas con los ingresos derivados de las ventas de la empresa a entidades no vinculadas. El Canadá se queja de la "importancia" que Comercio concedió a determinados hechos en comparación con otros.¹ Sopesar la importancia de los hechos es una función de la autoridad investigadora. Al pedir al Grupo Especial que sopesa de nuevo los hechos, el Canadá solicita una vez más un examen *de novo*.

6. Un cuarto ejemplo es la alegación formulada por el Canadá acerca del producto considerado. Ésta se destaca en el párrafo 35 de la declaración oral pronunciada por el Canadá en la reunión del Grupo Especial de 17 de junio. En ese párrafo, el Canadá declara que el producto considerado "debía haber quedado limitado a la madera aserrada en tamaños corrientes". En la práctica, el Canadá está pidiendo al Grupo Especial que adopte su punto de vista acerca del lugar en que debían haberse situado los límites del producto considerado. Esto es una solicitud de un examen *de novo*.

7. Esta enumeración es ilustrativa más que exhaustiva. Como se declaró al principio de esta respuesta, los Estados Unidos interpretan la explicación general de la norma de examen que ofrece el Canadá como una exposición de la manera en que el Canadá desearía que el Grupo Especial examinara cada una de las cuestiones en litigio.

6. En la nota 166 de su primera comunicación escrita, los Estados Unidos manifiestan lo siguiente:

"la nota adjunta a esa afirmación contiene un análisis fáctico que no se presentó en ningún momento del procedimiento administrativo a Comercio, en infracción abierta de lo dispuesto en el párrafo 5 ii) del artículo 17, y este Grupo Especial no debería tener en cuenta esa información.¹⁶⁶

¹⁶⁶ Véase la sección III, *supra*. Véase también, el informe del Grupo Especial en el asunto *CE - Accesorios de tuberías*, párrafo 7.33. Aun en el caso de que el presente Grupo Especial lo tenga en cuenta, a pesar de la opinión de los Estados Unidos de que actuar de esa manera equivaldría a proceder a un examen *de novo* de los hechos, los Estados Unidos sostienen que, por sus propios términos, ese análisis no es concluyente. Por ejemplo, un examen atento de Canadá - Prueba documental 76 del Canadá pone de manifiesto que [[]] de Weyerhaeuser, producto comparable al de Slocan (página 7) se vendió a un precio medio de [[]], con una diferencia del [[]] por ciento en más del precio medio de Slocan. En el caso de Slocan, el precio medio del período de investigación fue [[]]. En el de Weyerhaeuser, el precio medio del período de investigación fue [[]]. Ambos productos exigían el mismo precio dentro de cada empresa, no obstante la diferencia entre las empresas en ambos casos fue aproximadamente de [[]]. Además, [[]]. Del examen de los gráficos, se deduce claramente que no hay una estructura sistemática de precios que exija que lleguemos a la conclusión de que Comercio no realizó una evaluación objetiva e imparcial de los hechos".

¿Podrían aclarar los Estados Unidos su posición acerca de Canadá - Prueba documental 76 a la luz de la declaración anterior?

8. La nota 166 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos figura en el párrafo 137 y hace referencia a la objeción que oponen los Estados Unidos en virtud del párrafo 5 ii) del artículo XVII a la nueva información presentada por el Canadá en su Canadá - Prueba documental 77 (el análisis de regresión). Para aclarar este punto, en la nota de pie de página se hace

¹ Véase la primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 244.

referencia a los gráficos que contiene Canadá - Prueba documental 76. Estos gráficos tampoco se sometieron a Comercio durante el procedimiento subyacente, aunque los datos en que se basan proceden aparentemente de las bases de datos presentadas por los declarantes y no implican el tipo de manipulación de los datos que supone el nuevo análisis de regresión contenido en Canadá - Prueba documental 77. Aunque los Estados Unidos no formularon ninguna objeción a la inclusión en el expediente de los datos y el análisis contenidos en Canadá - Prueba documental 76 por ese país, creen, sin embargo, que la presentación de estos gráficos demuestra que el Canadá está pidiendo a este Grupo Especial que sopesen de nuevo las pruebas y realice un examen *de novo* de los hechos.

A ambas partes:

7. Sírvanse comentar las constataciones que figuran en el párrafo 7.3 del informe del Grupo Especial que examinó el asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero*:

"La actuación de una parte interesada durante la investigación es fundamental para la protección por ella de sus derechos en el marco del *Acuerdo Antidumping*. Como observó el Órgano de Apelación en *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, 'para completar sus investigaciones, las autoridades investigadoras tienen derecho a exigir a los exportadores investigados un grado muy alto de cooperación ('toda la medida de sus posibilidades')'. A continuación, el Órgano de Apelación declaró que 'la "cooperación" es, de hecho, un proceso de doble dirección, que implica un esfuerzo común'. En el contexto de este doble proceso de compilación de información en que en último término se basan las determinaciones, cuando una autoridad investigadora tiene la obligación de '[dar] ... la oportunidad' a las partes interesadas de presentar pruebas y/o argumentos en relación con una cuestión determinada, y las propias partes interesadas no han hecho ningún esfuerzo durante la investigación por presentar esas pruebas y/o argumentos, puede no haber ningún fundamento fáctico en el expediente que permita a un grupo especial juzgar si no se 'd[ió]' o se denegó la 'oportunidad'. De manera análoga, cuando el *Acuerdo Antidumping* deja que sea la autoridad investigadora, a su juicio y arbitrio, quien resuelva una cuestión sobre la base del expediente que tiene ante sí, y la autoridad ha dado a las partes interesadas la oportunidad de que aporten al expediente información y argumentos sobre esa cuestión, la decisión de una parte interesada de no hacer esa aportación es responsabilidad de esa parte, y no de la autoridad investigadora, y un grupo especial de solución de diferencias de la OMC no puede después revocarla." (No se reproducen las notas de pie de página).

9. En el pasaje citado se hace referencia al análisis que hizo el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero* de las responsabilidades respectivas de la autoridad investigadora y las partes interesadas en una investigación antidumping. Concretamente, dicho pasaje se refiere a los casos en que el *Acuerdo Antidumping* impone a la autoridad investigadora determinadas obligaciones de procedimiento pero "deja[...] al arbitrio de la autoridad investigadora el modo en que se cumplirán exactamente".² Este examen es especialmente pertinente a la aplicación por Comercio de determinadas metodologías de cálculo de los gastos impugnadas por el Canadá, así como a la alegación del Canadá en favor de un ajuste de los precios para tener en cuenta las diferencias en las dimensiones de los productos de madera blanda comparados. Por lo que se refiere a cada uno de estos cálculos, las medidas adoptadas por Comercio quedan incluidas en el ámbito de las

² Informe del Grupo Especial, *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, párrafo 7.2.

facultades discrecionales que concede el *Acuerdo Antidumping*, y las alegaciones del Canadá carecen de fundamento.

10. La declaración del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Barras de refuerzo de acero* pone de relieve, en el primer caso, la responsabilidad, de la parte interesada de presentar cualquier información pertinente de que haya constancia para que la autoridad investigadora pueda examinarla. En cuanto a las diferencias en las dimensiones, en el párrafo 4 del artículo 2 se dispone que las diferencias se tendrán debidamente en cuenta "en cada caso, según sus circunstancias particulares" y cuando "se demuestre" que influyen en la comparabilidad de los precios. Si se ha demostrado que un factor influye en la comparabilidad de los precios es una cuestión que debe ser resuelta por "la autoridad investigadora, a su juicio y arbitrio, [...] sobre la base del expediente que tiene ante sí".³ En este asunto, Comercio dio a las partes interesadas amplias oportunidades para facilitar la información pertinente de que hubiera constancia respecto de cualesquiera ajustes de los precios para tener en cuenta las diferencias en las dimensiones que se reclamaran. En el cuestionario se comunicaron a las partes interesadas los requisitos para la realización de un ajuste por diferencias en las mercancías⁴, una carta de Comercio de 14 de septiembre de 2001 informó a las partes de que Comercio consideraría la posibilidad de emparejar productos similares de madera blanda y no sólo productos idénticos⁵ y en la determinación preliminar de 6 de noviembre de 2001, se emparejaron productos de madera blanda tanto idénticos como similares⁶, tras de lo cual todavía hubo la oportunidad de formular observaciones y presentar nueva información fáctica⁷. Pese a estas oportunidades, las solicitudes de un ajuste en los precios que formularon las empresas canadienses declarantes quedaron sin fundamentar. Por lo tanto, la reclamación del Canadá acerca de esta cuestión, en especial los esfuerzos que ahora realiza este país para presentar nuevas pruebas en forma de un análisis de regresión (Canadá - Prueba documental 77), deben rechazarse. Según la conclusión a que llegó el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero*: "cuando [...] la autoridad ha dado a las partes interesadas la oportunidad de que aporten al expediente información y argumentos sobre esa cuestión, la decisión de una parte interesada de no hacer esa

³ *Id.*, párrafo 7.3.

⁴ Véase la carta dirigida a Abitibi que contenía el Cuestionario (25 de mayo de 2001), B - 29 (donde se solicitaba información sobre los costos variables de fabricación en relación con todas las ventas de productos similares, más que idénticos, es decir, cuando existían diferencias en las características físicas) y I - 5 (donde se definía y describía el ajuste por diferencias en las características físicas) (Estados Unidos - Prueba documental 36). En el Cuestionario se remite también a las partes interesadas al reglamento de Comercio sobre esta cuestión, facilitado también con la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, en Estados Unidos - Prueba documental 44.

⁵ Véase la carta dirigida a Abitibi Consolidated Inc. (14 de septiembre de 2001) (Canadá - Prueba documental 75).

⁶ *Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value and Postponement of Final Determination: Certain Softwood Lumber Products From Canada* (Aviso de la determinación preliminar de ventas a un valor inferior al valor justo y aplazamiento de la determinación definitiva: Determinados productos de madera blanda procedentes del Canadá), 66 *Fed. Reg.* 56.062 (6 de noviembre de 2001) ("*determinación preliminar*") (Canadá - Prueba documental 11); Véase también la determinación definitiva, observación 7 (Canadá - Prueba documental 2).

⁷ Véase el reglamento de Comercio, 19 C.F.R. § 301(b)(1) (donde se dispone que podrá presentarse nueva información en la investigación hasta siete días antes de la fecha de iniciación de la verificación) (Estados Unidos - Prueba documental 65). Las verificaciones se realizan habitualmente en las investigaciones después de la formulación de la determinación preliminar, como se hizo en la *investigación sobre la madera blanca*.

aportación es responsabilidad de esa parte, y no de la autoridad investigadora, y un grupo especial de solución de diferencias de la OMC no puede después revocarla".⁸

11. Hay, por lo menos, otros dos ejemplos de alegaciones formuladas por el Canadá en los que la parte interesada en la investigación subyacente no efectuó comunicaciones ni presentó pruebas o argumentos. En primer lugar, contrariamente a lo que aduce aquí el Canadá, West Fraser nunca formuló la alegación de que sus ventas no vinculadas en Columbia Británica eran "demasiado reducidas" para constituir una base válida de la estimación del valor de mercado de las transacciones vinculadas y tampoco presentó pruebas o argumentos en ese sentido.⁹ En segundo lugar, contrariamente también a lo que aduce aquí el Canadá, Slocan nunca solicitó que sus beneficios derivados de futuros se utilizaran como ajuste en relación con algo distinto de los gastos directos de venta o los gastos por concepto de intereses.¹⁰ En ambos casos, las empresas canadienses no cumplieron sus obligaciones de plantear cualesquiera cuestiones pertinentes y probar suficientemente sus alegaciones.

B. PÁRRAFOS 2 Y 3 DEL ARTÍCULO 5

A los Estados Unidos:

12. Sírvanse indicar si los solicitantes pusieron de manifiesto en la solicitud la relación entre IP y Weldwood y, de ser así, si el USDOC examinó y tuvo en cuenta esa relación en el contexto de la iniciación de la investigación.

12. En la sección de la solicitud relativa al apoyo de la rama de producción se trataba la cuestión de la cuantificación de la parte de la rama de producción estadounidense que optaba por no apoyar la solicitud debido a sus propias vinculaciones con productores canadienses. En la prueba documental IB-7 de la petición, los solicitantes proporcionaron un artículo de un periódico canadiense relativo a esta cuestión, en el que se mencionaba a Weldwood como "propiedad de International Paper".¹¹ Sin embargo, en su decisión sobre la iniciación, Comercio no examinó la relación entre Weldwood e IP porque no era pertinente ni para la cuestión del apoyo de la rama de producción ni en relación con el carácter suficiente de las pruebas presentadas en la solicitud sobre los precios y los costos.

⁸ Informe del Grupo Especial, *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, párrafo 7.3 (no se reproduce la nota de pie de página).

⁹ Con arreglo a los procedimientos estadounidenses, se proporciona a las partes una última oportunidad de plantear todas las cuestiones pertinentes que siguen en litigio. Véase 19 C.F.R. § 351.309(c)(2) (Estados Unidos - Prueba documental 69). West Fraser no formuló ningún argumento acerca de la cantidad de esas ventas no vinculadas en Columbia Británica. Véanse West Fraser Case Brief (escrito de argumentación de West Fraser) de 12 de febrero de 2002, 46 a 48 (Estados Unidos - Prueba documental 55) y West Fraser's Rebuttal Brief (escrito de réplica de West Fraser) de 19 de febrero de 2002, 19 a 21 (Estados Unidos - Prueba documental 54).

¹⁰ Slocan sólo solicitó que se diera a la cantidad correspondiente a esos beneficios dos tratos distintos y además contradictorios. Si podían tratarse de otra tercera manera -como gastos indirectos de venta- la alegación nunca se formuló. En su respuesta al Cuestionario de 23 de julio de 2001, Slocan declaró sin ambigüedades que los beneficios derivados de sus operaciones de cobertura debían tratarse como compensación de los gastos directos de venta en el mercado de los Estados Unidos, como ajuste por diferencias en las condiciones de venta. Respuesta de Slocan Forest Products Ltd. a las secciones, B, C y D del Cuestionario Antidumping del Departamento de Comercio, 23 de julio de 2001, páginas C-35 a 37 (Estados Unidos - Prueba documental 71). En la misma comunicación, Slocan afirmó sin ambigüedades que no realizaba gastos indirectos de venta. *Id.*, página C-37 (Estados Unidos - Prueba documental 71).

¹¹ Véase Estados Unidos - Prueba documental 62.

13. En el párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* se dispone que la solicitud debe contener una lista de los productores nacionales del producto considerado conocidos y de los exportadores o productores extranjeros conocidos. En la solicitud se incluía a Weldwood en la lista de los productores o exportadores canadienses.¹² En el artículo 5 no se exige que la autoridad investigadora examine y considere las relaciones entre las empresas cuyos datos no son necesarios para la constatación de que existen "pruebas suficientes que justifiquen la iniciación de una investigación."

13. En el párrafo 66 de su primera comunicación escrita, los Estados Unidos manifiestan lo siguiente:

"el producto considerado era un producto básico respecto del cual era probable que los datos relativos al conjunto de la rama de producción proporcionarían una representación más fiable que los datos específicos relativos a una sola empresa responsable únicamente de una pequeña parte de las exportaciones canadienses a los Estados Unidos".

Teniendo presente esta declaración, ¿dispuso el USDOC, en el momento de la iniciación, de datos sobre el costo de producción, las ventas en el mercado interno y los precios de exportación relativos al conjunto de la rama de producción? De no ser así, ¿recopiló el USDOC esa información al examinar si se cumplían los requisitos del párrafo 3 del artículo 5?

14. La solicitud contenía datos sobre el costo de producción, las ventas en el mercado interno y los precios de exportación relativos a numerosas empresas de las dos provincias productoras de madera más importantes del Canadá: Columbia Británica en el Canadá occidental y Quebec en el Canadá oriental. Por lo tanto, los datos contenidos en la solicitud eran representativos de la rama de producción canadiense.¹³ Comercio no recopiló datos adicionales relativos a todo el país al examinar si se cumplían las prescripciones del párrafo 3 del artículo 5 porque la información proporcionada en la solicitud era suficiente para iniciar una investigación antidumping.

14. El Grupo Especial toma nota de la siguiente declaración que formula el Canadá en el párrafo 17 de su primera declaración oral:

"Los miembros de la entidad peticionaria compran habitualmente madera a las empresas canadienses para cubrir sus líneas de productos. El comercio regular con empresas canadienses se traduce en un comercio transfronterizo integrado por miles de transacciones y por valor de miles de millones de dólares. Comercio conocía todos esos hechos. En consecuencia, no es concebible que se aceptara la solicitud sin que ésta incluyera información sobre una sola transacción real que implicara la venta de madera blanda en el Canadá o en los Estados Unidos. La solicitud no incluía pruebas específicas por transacciones en las que se identificara un solo exportador canadiense o se facilitaran ejemplos específicos de precios o costos. La alegación del peticionario de que esa información no estaba 'razonablemente a su alcance' es sencillamente

¹² Véase la Prueba documental IB-9 de la petición (Estados Unidos - Prueba documental 63).

¹³ Véase la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 52 a 62 y las fuentes que en ellos se citan, donde se detallan las diversas procedencias de los datos relativos a cada una de estas tres categorías.

inverosímil, y Comercio nunca debería haberla aceptado." (No se reproducen las notas de pie de página.)

Habida cuenta del sustancial comercio transfronterizo de productos de madera entre el Canadá y los Estados Unidos (conforme a lo manifestado por el Canadá en el pasaje citado), ¿no estaba razonablemente al alcance del solicitante la información sobre el precio de exportación de los productores y exportadores canadienses?

15. La información sobre los precios de exportación estaba razonablemente al alcance del solicitante y se proporcionó en la solicitud.¹⁴ Como los precios de exportación que se suministraron en la solicitud (inclusive la información sobre los precios de exportación de la madera de picea-pino-abeto de la región oriental y de la región occidental correspondiente a todo el período de investigación contenida en *Random Lengths*, la declaración jurada sobre la pérdida de ventas y la declaración jurada sobre las ofertas de precios) eran suficientes para la iniciación, no era necesaria más información sobre los precios de exportación. Por lo tanto, Comercio no formuló, durante el procedimiento de iniciación o la investigación subsiguiente, ninguna determinación sobre si estaba también razonablemente al alcance del solicitante aún más información sobre los precios de exportación de los productores y exportadores canadienses. El *Acuerdo Antidumping* no exige que se formulen determinaciones en ese sentido en esas circunstancias.

16. Además, en el párrafo 17 de la primera declaración oral del Canadá, se deforman considerablemente los hechos. No es cierto que "se aceptara la solicitud sin que ésta incluyera información sobre una sola transacción real que implicara la venta de madera blanda en el Canadá o en los Estados Unidos". Como lo demuestra el expediente y como se explicó detalladamente en los párrafos 48 a 64 de nuestra primera comunicación escrita, la solicitud contenía amplias pruebas sobre ventas reales de madera blanda tanto en el Canadá como en los Estados Unidos procedentes de *Random Lengths* y de declaraciones juradas. La alegación formulada en el párrafo 17 de la primera declaración oral del Canadá de que "la solicitud no incluía pruebas relativas a transacciones específicas en las que se identificara un solo exportador canadiense o se facilitaran ejemplos concretos de precios o costos" sólo es cierta en el sentido de que no se citaban los nombres de los productores canadienses asociados con las transacciones específicas de las que procedían los datos que figuraban en la solicitud; esto no hace que las pruebas fueran menos "relativas a transacciones específicas".

15. Sírvanse comentar la declaración que figura en el párrafo 23 de la primera declaración oral del Canadá:

"Se ha demostrado que los datos de *Random Lengths* contenidos en la solicitud mezclaban precios de los productores canadienses y estadounidenses, por lo que no eran representativos de los precios de venta canadienses."

17. Esta declaración no es correcta. El párrafo 23 de la primera declaración oral del Canadá remite, a su vez, a la primera comunicación escrita del Canadá. La única "demostración" que puede hallarse en esa comunicación acerca de la mezcla de los datos de *Random Lengths* que se alega son las declaraciones que figuran en los párrafos 91 y 104. En el párrafo 91, el Canadá sugiere de manera que induce a error que el solicitante (el *Coalition for Fair Lumber Imports Executive Committee*) describió los datos de *Random Lengths* como mezclados: "Según el Comité Ejecutivo, el USDOC se basó en la siguiente información para iniciar la investigación... 1) los datos sobre precios de la madera de picea-pino-abeto de la región oriental de *Random Lengths*, que mezclaban precios de productores canadienses y no canadienses..." Esta y otras afirmaciones hechas en el párrafo 91 que

¹⁴ Véanse las Pruebas documentales citadas en los párrafos 57 a 61 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos.

inducen a error están "respaldadas" de manera indiscriminada por una larga cita en la nota 87 de diversas pruebas documentales de la solicitud, la mayor parte de las cuales no tienen ninguna relación con la alegación acerca de la "mezcla de los datos". El Canadá repite la alegación, sin limitarla siquiera a la madera de picea-pino-abeto de la región oriental, en el párrafo 104 de su primera comunicación escrita: "Los datos sobre precios de *Random Lengths* mezclaban precios de productores canadienses y no canadienses." De nuevo, esta alegación y otras sólo están "respaldadas" por citas indiscriminadas de pruebas documentales, con ninguna de las cuales "se ha demostrado" que los datos de *Random Lengths* en que se basaba la solicitud "mezclaban" ventas canadienses y estadounidenses.

18. Los Estados Unidos aclararon los hechos en su primera comunicación escrita y en sus respuestas a las preguntas formuladas por el Grupo Especial durante la primera reunión de éste. Como cuestión inicial, los "datos sobre precios de *Random Lengths*" contenidos en la solicitud comprenden tres grupos de datos distintos utilizados para demostrar la existencia de dumping de la madera blanda por los exportadores y productores canadienses.

19. En primer lugar, en el párrafo 52 de su primera comunicación escrita, los Estados Unidos examinaron la utilización de datos de *Random Lengths* sobre los precios de la madera de picea-pino-abeto de la región oriental "entregada en Toronto" como una fuente de los precios de la madera blanda en el mercado interno canadiense utilizados para demostrar la existencia de ventas por debajo del costo en el mercado del Canadá. En la nota 46 de pie de página, los Estados Unidos explicaron que "aunque el Canadá ha alegado que esos precios 'mezclaban' datos estadounidenses y canadienses, los editores de *Random Lengths* han declarado expresamente que los precios contenidos en la columna "Entrega en Toronto" se basan *exclusivamente* en la producción de aserraderos del Canadá". Como fuente autorizada de esta afirmación, los Estados Unidos hacían referencia a una carta de *Random Lengths* en este sentido, de 10 de abril de 2001, incorporada al expediente en una comunicación del solicitante de 20 de abril de 2001.¹⁵

20. En segundo lugar, en el párrafo 58 de su primera comunicación escrita, los Estados Unidos examinaron la utilización de datos de *Random Lengths* sobre los precios de la madera de picea-pino-abeto de la región occidental entregada en los mercados de Chicago y Atlanta como una fuente de los precios de exportación empleados para demostrar la existencia de ventas por debajo del costo (es decir, "objeto de dumping") al mercado estadounidense. En la nota 58 de pie de página, los Estados Unidos señalaron que "*Random Lengths* define 'la madera de picea-pino-abeto de la región occidental' como 'la madera del grupo picea-pino-abeto producida en Columbia Británica o en Alberta'".¹⁶

21. En tercer lugar, en el párrafo 61 de su primera comunicación escrita, los Estados Unidos examinaron la utilización de datos de *Random Lengths* sobre los precios de la madera de picea-pino-abeto de la región oriental entregada en Boston y en la región de los grandes lagos como una fuente adicional de los precios de exportación empleados para demostrar la existencia de ventas por debajo

¹⁵ Señalamos que la Prueba documental Estados Unidos - 1 contenía equivocadamente otra comunicación del solicitante de esa misma fecha. La carta de *Random Lengths* acerca de la entrega en Toronto se presentó en el expediente público de la investigación y se adjunta, como nueva prueba documental, a estas respuestas a las preguntas formuladas por el Grupo Especial. Véase ficha 22, cuadro 80 (Estados Unidos - Prueba documental 60).

¹⁶ La fuente autorizada que se cita es la Prueba documental III.9 de la petición (extractos pertinentes de la publicación de *Random Lengths* "Terms of the Trade") (anteriormente presentados en la presente diferencia como Estados Unidos - Prueba documental 17). La página pertinente de "Terms of the Trade" se omitió involuntariamente en esa prueba documental. Se adjunta una versión completa de la Prueba documental III.9 de la petición como Estados Unidos - Prueba documental 61; la definición de la madera de picea-pino-abeto de la región occidental figura en la página 370 de esa publicación.

del costo (es decir, "objeto de dumping") al mercado de los Estados Unidos. La alegación formulada por el Canadá de que se "mezclaban" los datos de este grupo se basa en la definición de "la madera de picea-pino-abeto de la región oriental" contenida en "Terms of the Trade": "la madera del grupo picea-pino-abeto producida en las provincias orientales del Canadá, incluidas Saskatchewan y Manitoba. Expresión utilizada también para hacer referencia a alguna madera producida en la región nororiental de los Estados Unidos".¹⁷

22. La definición misma refleja el hecho de que el *significado principal* de esta expresión queda limitado a determinada madera producida en el Canadá. Su utilización como "término del sector" en relación con la madera producida en los Estados Unidos no sólo es secundaria sino también independiente. En la nota 67 de su primera comunicación escrita, los Estados Unidos explicaron que una interpretación razonable de las declaraciones del editor de *Random Lengths* que constan en el expediente demostraba que la alegación del Canadá carecía de fundamento. Como fuente autorizada de esta afirmación, los Estados Unidos hicieron referencia a una carta de 19 de abril de 2001 de *Random Lengths* que se había incorporado al expediente del caso en una comunicación hecha por el solicitante el 20 de abril de 2001.¹⁸ En esa carta se declara, entre otras cosas, que los precios de la madera de picea-pino-abeto de la región oriental publicados en *Random Lengths* "son representativos de la madera producida en las provincias orientales del Canadá". Por lo que se refiere a este grupo de especies, el editor de *Random Lengths* declara que, aunque su publicación "recibe" información sobre la madera de picea-pino-abeto procedente de los aserraderos de Nueva Inglaterra, "las normas vigentes sobre calidades" exigen que el producto de Nueva Inglaterra se designe como madera de picea-pino-abeto-S (donde la S representa la palabra "south"-sur), mientras que "centramos nuestra recopilación de información y nuestros informes sobre los precios en la madera de picea-pino-abeto de la región oriental procedente del Canadá oriental."

23. Esta combinación de pruebas demuestra que *Random Lengths* reconoce la existencia de una distinción en el mercado entre la madera de picea-pino-abeto producida en el Canadá y producida en los Estados Unidos y no mezcla los datos sobre la "madera de picea-pino-abeto de la región oriental", producida en el Canadá, con los datos sobre la madera de "picea-pino-abeto del sur" producida en (la región oriental de) los Estados Unidos.

24. Además, otros datos sobre los precios de exportación contenidos en la solicitud, como los datos de *Random Lengths* relativos a la madera de picea-pino-abeto de la región occidental que se examinan en el párrafo 58 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, habrían bastado independientemente para justificar la iniciación.

A ambas partes:

16. En opinión del Canadá/de los Estados Unidos, ¿qué obligación(es) impone el párrafo 2 del artículo 5? ¿Qué entidad o entidades son las destinatarias de la(s) obligación(es)?

25. El párrafo 2 del artículo 5 no impone una obligación a las autoridades investigadoras. Describe el contenido de una solicitud.

¹⁷ Véase la Prueba documental III-9 de la petición, página 114 (Estados Unidos - Prueba documental 1; Estados Unidos - Prueba documental 61).

¹⁸ Como se explicó anteriormente, la Prueba documental Estados Unidos - 1 contenía equivocadamente otra comunicación hecha por el solicitante en la misma fecha, y los Estados Unidos proporcionan ahora al Grupo Especial el documento correcto que obra en el expediente como Estados Unidos - Prueba documental 60. La carta de *Random Lengths* de que se trata figura en ficha 22, cuadro 79.

26. El argumento del Canadá acerca del párrafo 2 del artículo 5 parte de la premisa defectuosa de que debe interpretarse que dicho párrafo impone una obligación separada, que es independiente de las prescritas en el párrafo 3 del artículo 5. Esto no es así en absoluto. El párrafo 2 del artículo 5 es una descripción del contenido de una solicitud. Sirve de contexto a la obligación de la autoridad investigadora prescrita en el párrafo 3 de dicho artículo de determinar si existen pruebas suficientes para iniciar una investigación.

27. La tesis de que el párrafo 2 del artículo 5 no impone a las autoridades investigadoras una obligación independiente no es tan poco habitual como sugiere el Canadá.¹⁹ En otras partes de los Acuerdos de la OMC se hallan disposiciones que no imponen obligaciones por sí mismas sino que actúan como contexto de obligaciones prescritas en otro lugar. Un ejemplo es el párrafo 1 del artículo III del GATT de 1994. En el párrafo 1 del artículo III se estipula que determinadas leyes, reglamentos y prescripciones "no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional". En el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas*, el Órgano de Apelación explicó que era acertado que el Grupo Especial que se había ocupado de ese asunto constatará que existía "una distinción entre el párrafo 1 del artículo III, que 'contiene principios generales', y el párrafo 2, que 'establece obligaciones específicas en relación con los impuestos interiores y otras cargas interiores'."²⁰ En este asunto, existe una relación similar entre el párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* y el párrafo 3 de dicho artículo.

28. Otro ejemplo de una disposición de un acuerdo que no impone una obligación sino que proporciona un contexto para obligaciones prescritas en otro lugar es el párrafo 1 del artículo 4 del Acuerdo sobre la Agricultura, que dispone lo siguiente:

Las concesiones sobre acceso a los mercados consignadas en las Listas se refieren a consolidaciones y reducciones de los aranceles y a otros compromisos en materia de acceso a los mercados, según se especifique en ellas.

29. En el asunto *CE - Banano*, las CE adujeron que el párrafo 1 del artículo 4 es una disposición sustantiva que, leída en el contexto del párrafo 1 del artículo 21 del Acuerdo sobre la Agricultura (en el que se dispone que "se aplicarán las disposiciones del GATT de 1994 [...] a reserva de las disposiciones del presente Acuerdo"), demuestra que las Listas de concesiones sustituyen a las prescripciones del artículo XIII del GATT de 1994.²¹ Por consiguiente, las CE sostuvieron que los contingentes arancelarios previstos en su Lista no quedarían sujetos al artículo XIII.²² El Órgano de Apelación no estuvo de acuerdo, llegando a la conclusión de que el párrafo 1 del artículo 4 se limita a indicar el lugar donde se encuentran las concesiones y compromisos en materia de acceso a los mercados en relación con la agricultura.²³

30. La interpretación que hizo el Órgano de Apelación del párrafo 1 del artículo 4 del Acuerdo sobre la Agricultura ilustra el hecho de que, en ocasiones, una disposición de un acuerdo puede tener un propósito limitado y de que no se deben extraer obligaciones de una disposición a menos que el texto respalde expresamente esa interpretación. El párrafo 2 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping*

¹⁹ Véase la primera declaración oral del Canadá, párrafo 10.

²⁰ Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas*, WT/DS8, 10, 11/AB/R, adoptado el 1º de noviembre de 1996, páginas .

²¹ Informe del Órgano de Apelación, *Comunidades Europeas - Régimen para la importación, venta y distribución de bananos*, adoptado el 25 de septiembre de 1997, WT/DS27/AB/R, párrafo 20.

²² *Id.*

²³ *Id.*, párrafo 156.

tiene un propósito igualmente limitado: describir el contenido de una solicitud. Cuando los párrafos del artículo 5 imponen obligaciones a las autoridades investigadoras, hacen referencia expresamente a lo que harán o no harán "las autoridades". Así es, por ejemplo, en los párrafos 3, 4, 5, 6 y 8 del artículo 5. Pero esa referencia no figura en el párrafo 2 de dicho artículo. El Grupo Especial debería rechazar el intento del Canadá de interpretar que el párrafo 2 del artículo 5 prescribe una obligación que no figura en él.

17. A juicio de las partes, ¿hay en virtud del párrafo 2 iii) del artículo 5 un orden de prelación que el solicitante haya de seguir al presentar la información que razonablemente tenga a su alcance? Sírvanse fundamentar cumplidamente su respuesta.

31. El párrafo 2 iii) del artículo 5 establece tres posibles bases para la identificación del valor normal: 1) datos sobre los precios en los mercados internos, o, "cuando proceda", 2) datos sobre los precios de las ventas a un tercer país o a terceros países, o 3) datos sobre el valor reconstruido del producto. El párrafo 2 iii) del artículo 5 contiene también dos posibles bases para la identificación del precio de exportación: 1) datos sobre los precios de exportación, o, "cuando proceda", 2) datos sobre "los precios a los que el producto se revenda por primera vez a un comprador independiente en el territorio del Miembro importador" (es decir, "precio de exportación reconstruido").

32. Las opciones que se describen en el párrafo 2 iii) del artículo 5 no son intercambiables. En lo relativo a la identificación del valor normal, por ejemplo, los precios en los mercados internos en el curso de operaciones comerciales normales son habitualmente preferibles a las dos otras posibilidades. Sin embargo, si no hay suficientes ventas en el mercado interno para que éste constituya una base de comparación viable, o si la base de datos sobre las ventas en el mercado interno no proporciona, debido a la existencia de volúmenes significativos de ventas por debajo del costo, una indicación fiable de las ventas efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales, "procede" utilizar las ventas en los mercados de terceros países o el valor reconstruido, respectivamente, incluso si figuran en el expediente algunos precios en el mercado interno. En otros términos, la "procedencia" de utilizar la segunda o la tercera opción enumerada no depende de la inexistencia de datos correspondientes a la opción mencionada en primer lugar sino de otras circunstancias. Por ejemplo, en este asunto, en la solicitud, el proceso de identificación del valor normal comenzó con el examen de los precios en el mercado interno del Canadá. Sin embargo, como los solicitantes demostraron que las ventas por debajo del costo estaban generalizadas en el mercado canadiense, procedía que utilizaran el valor reconstruido como base para la comparación con los precios de exportación a efectos del suministro de pruebas del dumping suficientes para la iniciación de la investigación.

33. Quizá la pregunta formulada por el Grupo Especial tenga que ver con otro tipo de "orden de prelación que el solicitante haya de seguir al presentar la información". El Canadá alega que, si los datos sobre las ventas y los costos empresariales de Weldwood estaban razonablemente al alcance de los solicitantes, éstos estaban obligados a basar su solicitud en ellos. Pero esta alegación implica que el párrafo 2 del artículo 5 impone un orden de prelación de los datos, en el que los datos específicos de una empresa citada por su nombre se consideran superiores a otros tipos de datos y que, si los datos de esta categoría supuestamente superior están al alcance de los solicitantes, éstos no deben utilizar otros posibles tipos de datos para demostrar la existencia de dumping en su solicitud. El párrafo 2 del artículo 5 no prescribe tal obligación. No hay ningún orden de prelación entre los tipos de datos que un solicitante debe intentar presentar a fin de demostrar la existencia de dumping suficientemente para iniciar una investigación. Como se explicó en la primera reunión del Grupo Especial, en este asunto, dado el gran número de productores canadienses de madera blanda, los Estados Unidos creen que los datos no desglosados presentados en la solicitud proporcionaban una visión general pertinente de las prácticas de la rama de producción en materia de precios.

E. NECESIDAD DE TENER DEBIDAMENTE EN CUENTA LAS DIFERENCIAS EN LAS DIMENSIONES

A los Estados Unidos:

25. Sírvanse explicar detalladamente cómo llevó a cabo el USDOC la comparación entre productos en el caso de CONNUM no idénticos. Del número total de comparaciones realizadas, ¿cuántas se basaron en CONNUM idénticos?

34. Para realizar la comparación entre productos, Comercio identificó en primer lugar las características que permitían emparejarlos, por orden de importancia, de acuerdo con lo sugerido por las partes interesadas.²⁴ Estas características fueron, por orden de importancia: 1) la categoría de producto (por ejemplo, madera aserrada en tamaños corrientes, maderas para estructuras, tableros); 2) la especie (por ejemplo, picea-pino-abeto, cedro rojo del Pacífico), 3) el grupo de calidades, 4) la calidad, 5) el contenido de humedad, 6) el grosor, 7) la anchura, 8) la longitud, 9) el acabado de la superficie, 10) el desbastado de los extremos y 11) otras operaciones de elaboración posteriores (por ejemplo, con cantos, con agujeros, con muescas).²⁵ A excepción del grupo de calidades, estas características se incluyeron en el cuestionario. El grupo de calidades se añadió para la determinación definitiva sobre la base de sugerencias recibidas de las partes en respuesta a la solicitud de Comercio de 9 de agosto de 2001 de que se formularan sugerencias acerca del orden de prelación para el emparejamiento de modelos.²⁶

35. A sugerencia de las partes, Comercio no emparejó productos de distintas categorías, especies o grupos de calidades. Por lo tanto, todos los productos emparejados son idénticos por lo que se refiere a esas características. Comercio comparó en primer lugar los números de control de los productos estadounidenses con los de los productos del mercado interno para determinar si existía un producto idéntico que pudiera emparejarse. Si no existía un producto idéntico en todas las características, Comercio aplicó su metodología para hallar el producto emparejable *más similar*. El programa informático de Comercio cumplió ese propósito hallando el producto emparejable más similar respecto de cada característica, por orden de importancia. Por ejemplo, intentó hallar un producto de calidad idéntica sin tener en cuenta las características menos importantes. Si había múltiples ventas de la calidad idéntica, intentó hallar un producto idéntico por su calidad y su contenido de humedad, y así sucesivamente, manteniendo tantas características idénticas al producto vendido en los Estados Unidos como era posible, hasta que halló el producto emparejable más similar. Si no había ventas de la calidad idéntica, halló el producto con la calidad más similar. Si había múltiples ventas de la calidad más similar, intentó hallar una venta con un contenido de humedad idéntico, y continuó aplicando este método a las características según su orden de prelación hasta que halló el producto emparejable más similar.

36. Para realizar el emparejamiento con un producto similar más adecuado, se asignó a cada rasgo identificado *dentro* de cada característica de los modelos un valor numérico.²⁷ Por ejemplo, en el caso

²⁴ Aunque Comercio aceptó las sugerencias de las partes a este respecto, esta aceptación no dependió de la demostración del efecto en la comparabilidad de los precios.

²⁵ Véase, por ejemplo, 25 April 2002 Amended Final Margin computer programme for Weyerhaeuser Corporation at line 2808 - 2809 (programa informático definitivo modificado sobre el margen para Weyerhaeuser Corporation de 25 de abril de 2002, líneas 2808 y 2809) (Estados Unidos - Prueba documental 66).

²⁶ Determinación definitiva, observación 7 (Canadá - Prueba documental 2).

²⁷ Véase the 25 April 2002 Amended Final computer programme for Weyerhaeuser Corporation, at lines 3220 - 3362 (programa informático definitivo modificado para Weyerhaeuser Corporation de 25 de abril

del contenido de humedad, se asignó a la madera seca un valor de 1, a la madera húmeda tratada en horno, un valor de 3 y a la madera verde, un valor de 4. Para determinar el emparejamiento adecuado con un producto similar, el programa examinó la diferencia entre el número asignado para cada característica al producto estadounidense y los asignados a los posibles productos emparejables. En cuanto al contenido de humedad, de no estar disponible un producto con un contenido de humedad idéntico, el ordenador habría optado por emparejar las ventas de madera verde en los Estados Unidos con ventas de madera húmeda tratada en horno ($4-3=1$), lo cual constituía la comparación entre productos más similares disponible. Sólo si no hubiera existido la posibilidad de emparejar la madera verde con madera húmeda tratada en horno, la habría emparejado con ventas de madera seca ($4-1=3$).²⁸

37. Comercio adoptó medidas adicionales para seguir perfeccionando su metodología de emparejamiento, utilizando los datos sobre los costos disponibles. Al emparejar calidades u otras operaciones de elaboración posteriores no idénticas sino similares, si eran posibles dos emparejamientos igualmente similares, el ordenador elegía aquel para el que era menor la diferencia en los costos variables. En el caso de las tres características relacionadas con las dimensiones, como no había diferencia de costos, cuando existían dos posibilidades de emparejamiento con productos igualmente similares, se seleccionaban ambas y se calculaba el promedio de los valores normales. Por ejemplo, el precio en los Estados Unidos de un tablero de ocho pulgadas se compararía con el promedio ponderado del valor normal de un tablero de 6 pulgadas y un tablero de 10 pulgadas idénticos en todos los demás aspectos.²⁹

38. De acuerdo con otra sugerencia de las partes canadienses, se establecieron los siguientes tramos de longitud: menos de 16 pulgadas; de 16 pulgadas a menos de 22 pulgadas, y 22 pulgadas y más.³⁰ Comercio intentó en primer lugar realizar los emparejamientos dentro de cada tramo de longitud y sólo emparejó productos pertenecientes a tramos de longitud distintos cuando no existía un emparejamiento con un producto similar dentro del tramo. Para ello, Comercio asignó a las longitudes pertenecientes a la categoría de menos de 16 pulgadas valores numéricos de 100 a 105, a la categoría de 16 pulgadas a 22 pulgadas números de 200 a 202 y a la categoría de más de 22 pulgadas números por encima de 300. Se asignó a las ventas de productos de varias longitudes (longitudes diversas), en las que el declarante era incapaz de dividir la venta según las distintas longitudes, el código 999.³¹ Por lo tanto, de no existir una pieza de longitud idéntica, una pieza de madera blanda de 14 pulgadas se emparejaría con una pieza de madera de 10 pulgadas antes que con una pieza de madera de 16 pulgadas.

39. Se asignaron a la anchura y el grosor números sucesivos basados en el tamaño de menor a mayor. El ordenador realizó primero el emparejamiento con el producto cuyo valor numérico mostraba la menor diferencia (es decir, con el número más próximo). Una empresa, Weyerhaeuser, realizaba ventas de anchuras y grosores diversos, y se asignó a esas ventas el valor numérico 999.³²

de 2002, líneas 3220 a 3362), donde se asignan valores numéricos a cada rasgo dentro de cada característica (Estados Unidos - Prueba documental 66).

²⁸ Véase *id.*, líneas 3306 a 3308.

²⁹ Determinación definitiva, observación 7 (Canadá - Prueba documental 2).

³⁰ *Id.*

³¹ Véase Estados Unidos - Prueba documental 66, líneas 3310 a 3321.

³² Véase *id.*, líneas 3323 a 3336 (grosor) y 3338 a 3351 (anchura).

40. Los emparejamientos de productos idénticos representan el [[]] por ciento de todos los emparejamientos de ventas de exportación en volumen. Los emparejamientos de productos similares representan el [[]] por ciento y los valores reconstruidos representan el [[]] por ciento.³³

26. A juicio de las partes, ¿impone (o prohíbe) el párrafo 4 del artículo 2 la utilización de una metodología específica para determinar la magnitud de un ajuste por diferencias en las características físicas?

41. El párrafo 4 del artículo 2 no impone ni prohíbe una metodología específica para la determinación de la magnitud del ajuste que ha de introducirse por diferencias en las características físicas. Exige que se pruebe o se demuestre, "en cada caso, según sus circunstancias particulares," que la diferencia en las características físicas tiene un efecto en la comparabilidad de los precios antes de la introducción del debido ajuste. No obstante, en la disposición no se explica: a) cómo *determinará* la autoridad investigadora *si* hay un efecto en la comparabilidad de los precios, ni b) cómo se puede *medir* el ajuste debido, una vez hecha esa determinación.

27. El párrafo 4 del artículo 2 dispone que: "se tendrán debidamente en cuenta en cada caso, según sus circunstancias particulares, las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios, entre otras las diferencias [...] en las características físicas". ¿Puede interpretarse que del texto se deduce que una vez que se han constatado las diferencias en las características físicas, se entiende automáticamente que éstas influyen en la comparabilidad de los precios, o es necesario demostrar además sus efectos en la comparabilidad de los precios?

42. El texto del párrafo 2 del artículo 2 no exige que se realice automáticamente un ajuste sobre la base de la mera existencia de diferencias en las características físicas. Tal interpretación privaría de sentido las palabras "en cada caso, según sus circunstancias particulares" y "se demuestre". Esos términos exigen claramente que se realice un análisis caso por caso para determinar si los hechos justifican que se tengan en cuenta las diferencias en las características físicas debido a su efecto en la comparabilidad de los precios.

43. Las diferencias en las características físicas no se reflejan necesariamente en diferencias en los gastos o costos del productor ni tampoco en el precio para el cliente. Por ejemplo, un fabricante de juguetes puede vender una serie de camiones de juguete. Cada camión de juguete puede tener partes distintas, y puede haber diferencias importantes en su aspecto físico e incluso en su función como juguete -uno puede ser un camión de bomberos, otro un volquete y otro un camión de recogida de basuras. Sin embargo, todos estos juguetes pueden tener el mismo costo de producción y venderse normalmente al mismo precio. Por lo tanto, no estaría justificado *per se* que las diferencias en las características físicas se tuvieran debidamente en cuenta o que se realizara un ajuste apropiado sobre esa base. Tendrían que presentarse pruebas adicionales para justificar que las diferencias se tuvieran debidamente en cuenta o que se realizara el ajuste apropiado. A fin de dar a los términos pertinentes del párrafo 4 del artículo 2, en especial a las palabras "en cada caso, según sus circunstancias particulares" y "se demuestre" su sentido corriente, la autoridad investigadora debe determinar, sobre

³³ Véanse Estados Unidos - Prueba documental 68 (donde se resumen los datos) y Estados Unidos - Prueba documental 67 (donde se proporcionan los resultados informáticos obtenidos a partir del registro de cada empresa del que se tomaron los datos). Comercio ha utilizado el volumen (miles de pies de tablero) en su respuesta a la pregunta formulada por el Grupo Especial porque los márgenes de dumping se ponderaron mediante el volumen de las ventas de exportación. Por consiguiente, sólo mediante el volumen se obtiene una indicación significativa del "número de comparaciones" relativo basado en emparejamientos de productos idénticos. Sobre la base del número de comparaciones, los emparejamientos de productos idénticos representaron el [[]] por ciento de todas las ventas de exportación, los emparejamientos de productos similares representaron el [[]] por ciento y los valores reconstruidos el [[]] por ciento. Véase Estados Unidos - Prueba documental 70.

la base de la información que obra en el expediente, que las diferencias en las características físicas influyen en la comparabilidad de los precios antes de efectuar un ajuste.

44. La frase del párrafo 4 del artículo 2 citada en la pregunta del Grupo Especial termina con las palabras "y cualesquiera otras diferencias de las que también se demuestre que influyen en la comparabilidad de los precios". La utilización de la expresión "también se demuestre" confirma que es necesario que se demuestre que las diferencias en las características físicas de que se trate influyen en la comparabilidad de los precios. Señalamos la declaración que hizo el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, al examinar si se debían tener debidamente en cuenta gastos de crédito imputados (resultantes de una condición de venta), de que "en suma, cuando se demuestra por una u otra de las partes en un caso particular, o resulta de los datos mismos, que determinada diferencia influye en la comparabilidad de los precios, debe efectuarse un ajuste".³⁴ En el presente asunto, los declarantes canadienses no demostraron el efecto en la comparabilidad de los precios de las diferencias en las dimensiones.

F. REDUCCIÓN A CERO

A los Estados Unidos:

32. ¿Podrían indicar los Estados Unidos qué metodología utilizó el USDOC al comparar el valor normal y el precio de exportación en la investigación en litigio?

45. En esta investigación, los Estados Unidos realizaron comparaciones entre el valor normal y el precio de exportación utilizando la metodología de comparación entre promedios ponderados, compatible con el párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Señalamos que, en determinados casos, el valor normal se basó en el valor reconstruido.

33. En el párrafo 31 de la *comunicación de tercero* presentada por las CE se afirma lo siguiente:

"las Comunidades Europeas consideran que la metodología estadounidense para la determinación del numerador a los efectos del cálculo del promedio ponderado de los márgenes no difiere en absoluto de la metodología de 'reducción a cero' de las CE cuya incompatibilidad con los párrafos 4 y 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* se constató ya en *Comunidades Europeas - Ropa de cama*."

¿Están de acuerdo los Estados Unidos con esta afirmación?

46. Los Estados Unidos no tienen acceso al programa informático y las metodologías de cálculo detalladas utilizados por las CE en el asunto *CE - Ropa de cama*. Por consiguiente, no están en situación de estimar si la metodología aplicada por los Estados Unidos en la presente investigación "no difiere en absoluto" de la utilizada por las CE.

³⁴ Informe del Grupo Especial, *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, párrafo 7.352.

34. Sírvanse comentar los párrafos 8 a 10 de la primera declaración oral del Japón.

47. Para tratar plenamente las afirmaciones hechas en estos párrafos, es necesario incluir un examen del párrafo 7, que sienta las bases de los argumentos formulados por el Japón en los párrafos siguientes.

48. En el párrafo 7 de su primera declaración oral, el Japón describe erróneamente el argumento de los Estados Unidos. Los Estados Unidos no sugieren que el párrafo 4.2 del artículo 2 disponga "el cálculo del margen de dumping *únicamente* sobre la base de modelos específicos"³⁵; lo que aducen los Estados Unidos es que el párrafo 4.2 del artículo 2 permite las comparaciones de modelos específicos y niveles comerciales específicos. De hecho, dos de las tres metodologías prescritas en el párrafo 4.2 del artículo 2 prevén el cálculo de márgenes de dumping sobre la base de transacciones específicas. La tercera metodología (comparación entre promedios ponderados) hace referencia a una comparación con "todas las transacciones de exportación comparables". Interpretando esta expresión en forma compatible con el párrafo 4 del artículo 2, una autoridad investigadora puede calcular múltiples márgenes de dumping.

49. Además, en el párrafo 7, el Japón se equivoca al citar el párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. En el párrafo 4.2 del artículo 2 no figura la palabra "margen" en singular. La disposición sólo contiene la palabra "márgenes" en plural.

50. En el párrafo 8 de la primera declaración oral del Japón, este país señala básicamente lo mismo que dijeron los Estados Unidos en el párrafo 154 de su primera comunicación escrita (aunque basándose en una disposición distinta del *Acuerdo Antidumping*): que es necesario calcular un margen de dumping global para las empresas objeto de investigación. Aunque el Japón se remitió al párrafo 10 del artículo 6 y los Estados Unidos hicieron referencia al párrafo 8 del artículo 5, en ambos casos, la necesidad de un margen de dumping global se basa en obligaciones independientes de las que figuran en el párrafo 4.2 del artículo 2. Además, el párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* no especifica qué metodología ha de utilizarse para convertir los "márgenes de dumping" en un margen de dumping global.

51. En el párrafo 9, el Japón parece estar de acuerdo con buena parte de la posición estadounidense respecto del párrafo 4.2 del artículo 2. Aunque sugiere que pueden realizarse comparaciones múltiples de conformidad con el párrafo 4.2 del artículo 2 como cuestión de "comodidad administrativa", el Japón reconoce también que esas comparaciones múltiples pueden ser apropiadas para tener en cuenta (entre otras cosas) las diferencias en las características físicas de varios modelos del producto considerado. El Japón reconoce que este paso, que está en conformidad con el párrafo 4.2 del artículo 2, se sitúa "en un punto medio de todo el procedimiento de cálculo de un margen de dumping individual para un exportador/productor." Además, el Japón parece admitir que el propio párrafo 4.2 del artículo 2 no establece ninguna obligación en lo que se refiere a la manera de calcular el margen de dumping global a partir de los márgenes de dumping. En cualquier caso, cuando una autoridad combina "todos esos márgenes intermedios obtenidos mediante comparaciones múltiples" no se realiza ninguna comparación adicional. Por lo tanto, el párrafo 4.2 del artículo 2, que se refiere únicamente a las comparaciones, no trata ese procedimiento de obtención del margen global a partir de los distintos márgenes.

52. En el párrafo 9, el Japón sugiere que el fundamento jurídico de la compensación de los márgenes de dumping mediante cantidades no correspondientes a operaciones de dumping es el principio de buena fe. De conformidad con el mandato de este Grupo Especial y con el párrafo 2 del artículo 3, el artículo 7 y el párrafo 2 del artículo 19 del ESD, la misión de este Grupo Especial consiste en examinar la compatibilidad de la determinación del derecho antidumping por los

³⁵ Primera declaración oral del Japón, párrafo 7 (sin cursivas en el original).

Estados Unidos con el *Acuerdo Antidumping*. Cualquier examen de lo que se denomina "buena fe" de los Estados Unidos, más allá de las disposiciones pertinentes del *Acuerdo Antidumping*, queda fuera del ámbito del mecanismo de solución de diferencias de la OMC.

53. También en el párrafo 9 el Japón utiliza la expresión "márgenes negativos". En el párrafo 1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* se dispone que hay dumping cuando un producto se vende a menos de su valor normal. Cuando se realiza la debida comparación de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 4.2 del artículo 2, y el promedio ponderado de los precios de exportación es mayor que el promedio ponderado del valor normal, las transacciones en cuestión no son objeto de dumping. El *Acuerdo Antidumping* no reconoce la existencia de "márgenes negativos", y el Japón no cita ninguna fuente autorizada de este concepto.

54. En el párrafo 10, el Japón describe erróneamente la posición de los Estados Unidos respecto de la cuestión de la comparabilidad. La determinación de los límites del producto considerado es distinta de la determinación de la comparabilidad de los precios entre los promedios ponderados de las transacciones de exportación y los promedios ponderados de los valores normales de conformidad con el párrafo 4.2 del artículo 2. El Japón se equivoca al sugerir que los Estados Unidos adujeron que no toda la madera blanda es comparable a los efectos del párrafo 4.2 del artículo 2. Como explicaron los Estados Unidos en los párrafos 162 y 163 de su primera comunicación escrita, las ventas de todos los modelos en todos los niveles comerciales no son *igualmente* comparables. Por ejemplo, si hay una venta en el mercado interno de un modelo idéntico en el mismo nivel comercial, los Estados Unidos la utilizarán para la comparación (comparando el promedio ponderado del valor normal con el promedio ponderado de todas las transacciones de exportación comparables (en este caso, de productos idénticos y en el mismo nivel comercial)). No obstante, también "pueden compararse" los modelos idénticos vendidos en diferentes niveles comerciales y los modelos no idénticos. Sin embargo, sus diferencias en las características físicas y los niveles comerciales los harían menos comparables y, cuando esas diferencias influyan en la comparabilidad de los precios, sería apropiado tenerlas debidamente en cuenta, de conformidad con el párrafo 4 del artículo 2. El párrafo 4.2 del artículo 2 permite distinguir entre los modelos y los niveles comerciales (como parece reconocer el Japón en el párrafo 9 de su primera declaración oral), pero no exige que los Estados Unidos consideren que cada modelo y cada nivel comercial constituye un "producto considerado" distinto a los efectos del *Acuerdo Antidumping*.

35. Sírvanse comentar el párrafo 20 de la primera declaración oral de las CE

55. Gran parte de lo que las CE declaran en este párrafo reafirma la conclusión a que se llegó en el asunto *CE - Ropa de cama* y se basa en el razonamiento del Órgano de Apelación en ese asunto. En su primera comunicación escrita³⁶ y en su declaración inicial y su declaración final en la primera reunión del Grupo Especial³⁷, los Estados Unidos explicaron por qué el informe sobre el asunto *CE - Ropa de cama* no es vinculante para este Grupo Especial y por qué no debe seguirse en el presente caso. Los Estados Unidos no tienen nada que agregar acerca de esta cuestión en estos momentos.

56. En la primera frase del párrafo 20, las CE parecen sugerir que la cuestión de las comparaciones múltiples sólo es pertinente en relación con "una determinación amplia del producto considerado y del producto nacional similar." Los Estados Unidos no están de acuerdo. En el párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* se dispone que, al efectuar comparaciones, deben tenerse también en cuenta otras diferencias que influyen en la comparabilidad de los precios, además

³⁶ Véase la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 173 a 178.

³⁷ Véase la Declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión del Grupo Especial, párrafo 38; véase también la Declaración final de los Estados Unidos en la primera reunión del Grupo Especial, párrafo 6.

de las diferencias en las características físicas. Por ejemplo, entre las diferencias que pueden influir en las comparaciones de precios, figuran las diferencias en los niveles comerciales. Por consiguiente, incluso cuando sólo hay un "modelo" del "producto considerado", puede seguir siendo apropiado que se efectúen comparaciones múltiples, si hay ventas en niveles comerciales múltiples en los mercados examinados. A fin de capturar las diferencias entre los niveles comerciales o entre los modelos, si es que existen, pueden ser necesarias y apropiadas comparaciones múltiples con arreglo a la metodología de comparación entre promedios ponderados prevista en el párrafo 4.2 del artículo 2 para el cálculo de márgenes de dumping en transacciones de exportación "comparables".

57. Observamos que, al igual que el Japón, las CE utilizan la expresión "márgenes de dumping negativos". Como se dijo en la respuesta a la pregunta 34, *supra*, el *Acuerdo Antidumping* no reconoce la existencia de "márgenes de dumping negativos", y las CE no citan ninguna fuente autorizada de este concepto.

G. CUESTIONES RELATIVAS A EMPRESAS ESPECÍFICAS

G.1 Aspectos comunes de las diversas cuestiones relativas a empresas específicas

A los Estados Unidos:

41. Sírvanse analizar las observaciones hechas por el Canadá, con respecto a cada una de las cuestiones relativas a empresas específicas expuestas en su *primera declaración oral*, de que la investigación no se realizó de manera imparcial y objetiva. Deben comentarse, entre otros, los siguientes puntos:

- Las alegaciones que hace el Canadá en diversos párrafos de su *primera declaración oral* de que los estados que incluían datos fácticos presentados por los Estados Unidos en su *primera comunicación escrita* no eran correctos (véase, por ejemplo, el párrafo 94 de la *primera declaración oral* del Canadá); y
- La afirmación del Canadá de que el USDOC "no tuvo en cuenta el contenido de las pruebas obrantes en el expediente" presentadas por algunos exportadores acerca de las cuestiones relativas a empresas específicas planteadas al Grupo Especial (véase, por ejemplo, el párrafo 79 de la *primera declaración oral* del Canadá).

58. Los Estados Unidos se referirán en primer lugar a la afirmación del Canadá de que Comercio no realizó la investigación de manera imparcial y objetiva.

59. En el curso de la investigación sobre la madera, Comercio calculó los costos a efectos de determinar si las ventas se efectuaban por debajo del costo de producción y, en caso de necesidad, de reconstruir el valor normal. El Canadá aduce que, al calcular esos costos, Comercio ignoró las pruebas y aplicó automáticamente sus metodologías uniformes en materia de costos, sin tener en cuenta las circunstancias de hecho de los distintos productores. Sin embargo, como se desprende claramente de su determinación definitiva, Comercio tuvo plenamente en cuenta las pruebas y argumentos presentados por los productores de madera y actuó diligentemente de acuerdo con la preferencia expresada en el párrafo 2.1.1 del artículo 2 por la utilización de los propios registros de las empresas, cuando proceda.

Gastos administrativos y de carácter general de Abitibi

60. Al determinar el costo de producción de un producto objeto de investigación, es necesario atribuir al producto una parte de los gastos administrativos y de carácter general del productor,

incluidos los gastos financieros. Aunque el *Acuerdo Antidumping* no prescribe un método determinado para la imputación de esos gastos, hemos proporcionado antecedentes sobre la práctica de Comercio en la respuesta a la pregunta 43. En el caso del declarante Abitibi, Comercio aplicó una metodología basada en el "costo de los productos vendidos" para imputar los gastos financieros de la empresa. Aunque no impugna la metodología basada en el "costo de los productos vendidos" *per se*, el Canadá sostiene que Comercio debía haber aplicado una metodología distinta, basada en el valor de los activos de cada una de las divisiones de Abitibi para imputar los gastos financieros.

61. La alegación formulada por el Canadá -que Comercio no examinó todas las pruebas pertinentes antes de elegir un método de imputación- no es correcta. Como se explicó plenamente en la observación 15 de la determinación definitiva, Comercio se negó a utilizar la metodología propuesta por Abitibi después de examinar los hechos y argumentos en pro y en contra de manera imparcial y objetiva. Comercio hizo el razonamiento de que el dinero es fungible y de que los gastos por concepto de intereses, por definición, están relacionados con las necesidades globales de toma de empréstitos de una empresa. El dinero tomado en préstamo puede utilizarse para toda una gama de propósitos, incluida la financiación de los activos fijos o de las operaciones corrientes. No existe ninguna base para imputar el dinero tomado en préstamo a una sola actividad. Dado este hecho, la metodología basada en el "costo de los productos vendidos" era una base razonable para la imputación de los gastos por concepto de intereses.

62. Además, contrariamente a lo que afirma el Canadá, la metodología basada en el "costo de los productos vendidos" no ignora los valores de los activos. Esos valores se reflejan en los gastos de amortización incluidos en el costo de los productos vendidos y el costo de la fabricación del producto similar al que se aplica la tasa de gastos financieros. Esto quiere decir que se imputarán gastos de amortización mayores a las divisiones de una empresa con mayores activos.

Gastos administrativos y de carácter general de Tembec

63. Como se explicó en la determinación definitiva, Comercio rechazó la metodología de Tembec basada en divisiones específicas porque los gastos administrativos y de carácter general, por definición, están relacionados con la empresa en su conjunto.³⁸ El Canadá aduce que Comercio debía haber calculado los gastos administrativos y de carácter general sobre la base de las divisiones específicas de Tembec y no sobre la base de toda la empresa. Sin embargo, la metodología propuesta por Tembec en relación con los gastos administrativos y de carácter general va en contra de la naturaleza general de este gasto. Se basa en la premisa no fundamentada de que los gastos de carácter general se realizan en cada división y no en toda la empresa. Además, la metodología de Tembec se basa en montantes de los gastos administrativos y de carácter general no comprobados por auditores. En claro contraste, la metodología aplicada por Comercio se basa en los gastos administrativos y de carácter general notificados en los estados financieros de Tembec comprobados por auditores y, por lo tanto, es compatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2.

Gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser

64. En el caso de Weyerhaeuser, Comercio imputó a los gastos administrativos y de carácter general de la empresa una parte de determinados gastos asociados a la solución de una reclamación legal. Una empresa matriz tiene con frecuencia gastos generales, como estos gastos asociados a la solución de una reclamación legal, que son gastos empresariales correspondientes a todas las actividades de la empresa matriz. Cuando una filial es un productor/exportador declarante en una investigación antidumping, la práctica habitual de Comercio consiste en imputar los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz a las ventas de todas las mercancías producidas por toda la empresa, siempre que los gastos correspondan a las actividades de ésta. Esta

³⁸ Determinación definitiva, observación 33 (Canadá - Prueba documental 2).

práctica está conforme con los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 y no ha sido impugnada por el Canadá. Tampoco la impugnó Weyerhaeuser durante la investigación.

65. Lo que se impugna es la decisión de Comercio de incluir en los gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser una cierta proporción de las cargas asociadas a la solución de la reclamación legal de que se trata. Comercio procedió de este modo sobre la base de su razonamiento de que las cargas empresariales de esta naturaleza deben distribuirse "entre todos los productos porque no están relacionadas con una [sic] actividad de producción sino con la compañía en su conjunto."³⁹ La información presentada por Weyerhaeuser no justificaba el abandono de esta práctica. El propio estado financiero de Weyerhaeuser no clasificaba los gastos judiciales como parte del costo de los productos vendidos.⁴⁰ En cambio, Weyerhaeuser registró los gastos asociados a la solución de la reclamación legal entre sus gastos de carácter general, aunque en una línea separada. La nota explicativa 14 del estado financiero revela el carácter general de esos gastos asociados con la solución de la reclamación legal, al declarar que esos procedimientos judiciales son "una consecuencia de sus actividades empresariales en general."⁴¹

66. El Canadá formula dos argumentos en relación con esta cuestión. En primer lugar, afirma que los gastos asociados a la solución de la reclamación legal no estaban incluidos en la línea correspondiente a los "gastos administrativos y de carácter general" en los libros y registros de Weyerhaeuser.⁴² Pero esto es una cuestión semántica. Que Weyerhaeuser haya simplemente separado estos gastos judiciales de los gastos administrativos y de carácter general y haya informado sobre ellos en una línea separada no justifica que se los excluya de los gastos de carácter general de la empresa. Como se ha dicho, la nota 14 del propio estado financiero consolidado de la empresa respalda la contabilización de estos gastos como gastos de carácter general.

67. En segundo lugar, el Canadá alega que los gastos asociados a la solución de la reclamación legal corresponden a la producción y venta de paneles de madera prensada.⁴³ Sin embargo, que las reclamaciones de cuya solución se trata se refirieran a paneles de madera prensada no hace que los gastos correspondientes fueran costos de producción de los paneles de madera prensada. De hecho, las reclamaciones se formularon años después de la producción de los paneles de madera prensada que dieron lugar al litigio. Además, el Canadá no ha proporcionado ninguna otra posible categoría contable reconocida para este gasto, que sea compatible con el tratamiento que le da la propia

³⁹ Determinación definitiva, observación 48b, página 134 (Canadá - Prueba documental 2).

⁴⁰ Weyerhaeuser 2000 Annual Report (informe anual del Weyerhaeuser correspondiente al año 2000), página 53 (Canadá - Prueba documental 101).

⁴¹ *Id.* página 75, nota 14 (Canadá - Prueba documental 101). Como el Canadá sugirió verbalmente en la primera reunión del Grupo Especial que esta afirmación no se refería a la solución de las reclamaciones legales de que se trata, puede resultar útil examinar la declaración completa:

La empresa es parte en actuaciones judiciales y cuestiones ambientales que son una consecuencia de sus actividades empresariales en general. Aunque el resultado definitivo de cualquier procedimiento judicial o cuestión ambiental depende de un gran número de variables y no puede preverse con ningún grado de certidumbre, la empresa cree actualmente que el resultado final de estos procedimientos y cuestiones, incluidos los descritos en la presente nota, no tendrá efectos importantes en la posición financiera, la liquidez o los resultados actuales de la empresa; sin embargo, en cualquier período futuro sobre el que se informe, esas actuaciones o cuestiones, podrían tener efectos importantes en los resultados de sus operaciones.

Id. Los propios libros y registros de Weyerhaeuser apoyan la conclusión de que estas reclamaciones legales de cuya solución se trata estaban relacionadas con las operaciones de la empresa en su conjunto.

⁴² Véase la primera declaración oral del Canadá, párrafo 94.

⁴³ Véase *id.*, párrafo 93.

Weyerhaeuser en su estado financiero comprobado por auditores. Por estas razones, Comercio tuvo razón en incluir los gastos de solución del procedimiento judicial en su cálculo de los gastos administrativos y de carácter general totales, de conformidad con los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2.

Compensación por subproductos en el caso de la madera en plaquitas

68. La serie de argumentos que formula el Canadá a continuación se refiere al cálculo por Comercio de compensaciones de los costos de producción de determinados declarantes. La producción de madera blanda genera madera en plaquitas, como subproducto. Los productores pueden vender la madera en plaquitas a las plantas de fabricación de pasta de madera. Al calcular los costos de producción de la madera blanda de las empresas, Comercio tuvo en cuenta las ventas de madera en plaquitas como compensación. Es decir, Comercio redujo el costo de producción de la madera blanda de una empresa en una cantidad determinada como costo de producción de la madera en plaquitas.

69. El Canadá impugna las metodologías que utilizó Comercio para valorar las compensaciones por la madera en plaquitas. Para evaluar esta alegación, el punto de partida adecuado es el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Como señalamos al examinar la imputación de los gastos administrativos y de carácter general, dicha disposición no exige que se utilicen metodologías determinadas para calcular el costo de producción. Sin embargo, en el párrafo 2.1.1 del artículo 2 sí se estipula que las autoridades investigadoras se basarán normalmente en los registros del productor, siempre que tales registros se lleven de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Esto es precisamente lo que hizo Comercio en el caso de las dos empresas de que se trata.

Madera en plaquitas de West Fraser

70. No existen costos independientes asociados con la producción de la madera en plaquitas porque ésta es un subproducto de la producción de madera. Lo que tenía que hacer Comercio era determinar un valor razonable para este subproducto. Para determinar la compensación por la madera en plaquitas en el caso del declarante West Fraser, Comercio examinó las ventas de esta empresa a entidades vinculadas y comparó esa información con datos relativos a las ventas de West Fraser a partes no vinculadas, como punto de referencia. El punto de referencia se utilizó para determinar si las ventas a entidades vinculadas se hacían a precios de mercado y para introducir ajustes cuando procedía.

71. Aduciendo que este método de evaluación infringía el *Acuerdo Antidumping*, el Canadá alega que el volumen de las ventas de West Fraser a entidades no vinculadas fue "insignificante".⁴⁴ Por el contrario, las cantidades de madera en plaquitas vendidas por los aserraderos McBride y Pacific Island fueron importantes, tanto por su tonelaje como por su valor.⁴⁵ West Fraser nunca adujo que la cantidad de madera en plaquitas vendida permitiera poner en duda el carácter razonable de la utilización de esas ventas como punto de referencia durante la investigación. Mientras las operaciones con madera en plaquitas fueran de naturaleza comercial, su volumen no es pertinente. Como explicaron los Estados Unidos en su primera comunicación escrita, Canfor adujo que algunas de sus operaciones no eran de naturaleza comercial, y Comercio estuvo de acuerdo con su estimación

⁴⁴ Primera declaración oral del Canadá, párrafo 109.

⁴⁵ Véase la primera declaración escrita de los Estados Unidos, párrafo 219, nota 251; West Fraser Cost Verification (verificación de los costos de West Fraser), Prueba documental C5, WF - Cost - 007503 (Canadá - Prueba documental 106).

y no utilizó valores derivados de esas transacciones en sus cálculos. En cambio, West Fraser nunca formuló ese argumento.⁴⁶

72. Los argumentos formulados por el Canadá ignoran la preferencia que se expresa en el párrafo 2.1.1 del artículo 2 por la utilización de los propios registros de una empresa como base del cálculo de sus costos. Si los registros de West Fraser no eran, por alguna razón, representativos de sus ventas, la empresa tenía la obligación de demostrarlo, pero no lo hizo.

Madera en plaquitas de Tembec

73. Contrariamente a West Fraser, Tembec no tenía ventas de madera en plaquitas a partes vinculadas. En cambio, tenía ventas entre divisiones que, según determinó Comercio, eran una base razonable para establecer el valor atribuido por Tembec a la madera en plaquitas. El párrafo 2.1.1 del artículo 2 obliga a las autoridades investigadoras a utilizar los libros y registros de la parte investigada para calcular sus costos, si el valor que consta en esos libros y registros refleja razonablemente el costo de producción. Esta obligación también se aplica a la valoración de un subproducto a efectos de compensación. El Canadá impugna la utilización por Comercio de la valoración real de la madera en plaquitas que hizo Tembec y declara su preferencia por la utilización de otro valor. Sin embargo, el hecho de que las operaciones de mercado de Tembec tuvieran lugar a precios más elevados que las transferencias entre las divisiones de la empresa no hace que el valor asignado por la propia Tembec a sus subproductos sea menos razonable. Comercio examinó esas cifras y las utilizó en forma compatible con sus obligaciones derivadas del párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.

74. El Canadá aduce que Comercio no debía haberse basado en los registros de Tembec porque esos registros demostraban que los valores asignados a las operaciones entre divisiones eran arbitrarios.⁴⁷ No obstante, contrariamente a lo que afirma el Canadá, Comercio no formuló esa determinación, y las pruebas no respaldan esa alegación. En último término, el Canadá pide a este Grupo Especial que determine, en la práctica, que los propios datos de Tembec sobre la valoración eran arbitrarios y que los argumentos invocados por Comercio para utilizar esos datos infringieron el *Acuerdo Antidumping*. Los hechos que obran en el expediente no respaldan esa constatación.

Beneficios de Slocan derivados de contratos de negociación de futuros

75. El Canadá aduce que Comercio no tuvo debidamente en cuenta los beneficios resultantes de las ventas de contratos de futuros de madera del declarante Slocan. Pero, como dijeron los Estados Unidos en el párrafo 247 de su primera comunicación escrita, Slocan sólo solicitó que esos beneficios se tratarán de dos posibles maneras: 1) mediante la realización de un ajuste en los gastos directos de venta y 2) como compensación de los gastos financieros. Si existía una tercera manera de considerarlos -como gastos indirectos de venta- esto no se alegó.

76. Slocan declaró sin ambigüedades que los beneficios resultantes de sus operaciones de cobertura debían tratarse como un ajuste de los gastos directos de venta en el mercado de los Estados Unidos para tener en cuenta las diferencias en las condiciones de venta.⁴⁸ Sin embargo, los hechos

⁴⁶ Véase la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 225, nota 268.

⁴⁷ Primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 260.

⁴⁸ Véase la respuesta de Slocan de 23 de julio de 2001 a las secciones B, C y D del Cuestionario, C-35 a 37; en la misma comunicación, Slocan declaró sin ambigüedades que no incurría en gastos indirectos de venta.

demonstraron que esos beneficios no eran gastos directos de venta. No estaban directamente relacionados con ventas de madera blanda determinadas.⁴⁹

77. No estamos de acuerdo con la sugerencia del Canadá (primera declaración oral, párrafo 121) de que el párrafo 4 del artículo 2 no exige que un ajuste de los precios esté directamente relacionado con la operación de venta que se compara. No se puede demostrar que un ajuste influye en la comparabilidad de los precios, como requiere el párrafo 4 del artículo 2, si no está relacionado con una transacción real. Si los contratos de futuros de Slocan eran gastos indirectos de venta, Slocan tenía la obligación de formular esa alegación, lo cual no hizo.

78. Slocan pidió también que los beneficios resultantes de sus operaciones de cobertura se consideraran una compensación de los gastos financieros. Sin embargo, como cuestión de contabilidad, los propios libros y registros de Slocan trataban los beneficios en cuestión como un tipo de ingresos derivados de la madera, aunque no generados por ventas reales de madera blanda. Por lo tanto no habría sido apropiado que Comercio hiciera caso omiso de la manera en que la propia Slocan trataba esos beneficios, como vinculados de algún modo con las ventas de madera, considerándolos en cambio como compensaciones de los costos de producción.

79. A continuación, los Estados Unidos se refieren a determinadas alegaciones incorrectas formuladas por el Canadá en su declaración oral.

- **Primera declaración oral, párrafo 18**

80. La alegación formulada por el Canadá en el párrafo 17 de su primera declaración oral de que la solicitud no contenía "información sobre transacciones reales" no es correcta. Esta cuestión se trata más detenidamente en la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 14. La sugerencia del Canadá de que la aceptación de la solicitud no era una manera de proceder propia de "una autoridad investigadora objetiva que evaluara las pruebas" tampoco es correcta. El *Acuerdo Antidumping* no exige que la solicitud contenga más información de la suficiente para justificar la iniciación.

- **Primera declaración oral, párrafo 20**

81. La alegación formulada por el Canadá de que los Estados Unidos "no pueden aducir de manera verosímil ... que Comercio realizó un examen adicional objetivo de la información facilitada en la solicitud" ignora las pruebas que obran en el expediente acerca del "examen adicional" de la solicitud por Comercio.⁵⁰ En cambio, el Canadá basa esta acusación en la premisa de que, si Comercio hubiera realizado un "examen adicional objetivo, habría descubierto que el peticionario se había abstenido de presentar pruebas sumamente importantes y pertinentes." Como se explicó en la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, dado que la experiencia de una empresa no podía anular las pruebas de dumping por otras empresas, los datos de Weldwood no podían haber tenido la importancia que les concede el Canadá.⁵¹

- **Primera declaración oral, párrafo 29**

82. Cuando intentaba que se la considerara un declarante voluntario en la investigación, Weldwood introdujo determinados datos sobre ventas en el expediente. El hecho de que los Estados

⁴⁹ Véase Slocan Cost Verification Report (informe de verificación de los costos de Slocan), 26 (Canadá - Prueba documental 118); Véase la Determinación definitiva, observación 21 (Canadá - Prueba documental 2).

⁵⁰ Véase la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 63 y 64 y los documentos que en ellos se citan.

⁵¹ Véase la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 70 a 76.

Unidos no analizaran estos datos no puede justificar la sugerencia del Canadá de que Comercio actuó con una "ceguera deliberada ante pruebas que arrojarían dudas sobre la solicitud formulada" En los párrafos 65 a 69 de su *primera comunicación escrita*, los Estados Unidos demostraron que los datos de Weldwood podían haber probado, *como mucho*, que Weldwood no hacía dumping. No podían anular las pruebas de la existencia de dumping en las regiones oriental y occidental del Canadá contenidas en la solicitud. Por lo tanto, los datos de Weldwood no podían describirse razonablemente, como "pruebas que arrojarían dudas sobre la solicitud formulada" En realidad, Comercio se negó a analizar los datos presentados por Weldwood después de la iniciación. Como cuestión práctica, Comercio sólo podía analizar los datos relativos a seis productores canadienses de madera blanda, entre los centenares existentes. Eligió las empresas cuyos datos analizaría según el valor de sus exportaciones a los Estados Unidos. La documentación acerca del trato dado por Comercio a los datos de Weldwood siguió obrando en el expediente del asunto durante toda la investigación.⁵²

- **Primera declaración oral, párrafo 79**

83. El Canadá sigue alegando que los Estados Unidos no tuvieron en cuenta las pruebas presentadas por Abitibi sobre sus gastos financieros y los valores de sus activos. Esto no es cierto. Comercio explica por qué rechazó el argumento formulado por Abitibi en su determinación definitiva, observación 15. Concretamente, Comercio explicó que no aceptaba la premisa básica de Abitibi de que los costos por concepto de intereses podían estar vinculados a gastos determinados. Además, Comercio explicó que la metodología realmente utilizada tenía en cuenta los diversos niveles de activos mediante los gastos de amortización.⁵³

- **Primera declaración oral, párrafo 89**

84. El Canadá aduce que los Estados Unidos se equivocaron en cuanto a los hechos cuando declararon que los "gastos administrativos y de carácter general de las divisiones" de Tembec tenían que complementarse con "gastos administrativos y de carácter general de la sede". La afirmación del Canadá no es correcta. El Canadá estipuló en su primera comunicación escrita que la metodología sugerida por Tembec para los gastos administrativos y de carácter general exigía la imputación de una parte de los "gastos administrativos y de carácter general de la sede" a la división de la madera blanda de Tembec.⁵⁴ Así pues, la metodología de Tembec no sólo se basaba en la cuantía, no comprobada por auditores, de los gastos administrativos y de carácter general que, según la alegación de Tembec, correspondían específicamente a la división de la madera blanca sino que también utilizaba una cantidad no comprobada por auditores por concepto de "gastos administrativos y de carácter general de la sede".

- **Primera declaración oral, párrafo 90**

85. El Canadá alega que los gastos administrativos y de carácter general de "divisiones específicas" de Tembec estaban en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados por el Canadá. Esta alegación carece de fundamento. Además, las únicas pruebas que constan en el expediente indican que estos gastos administrativos y de carácter general de "divisiones específicas" *no* fueron objeto de auditoría.⁵⁵ En cambio, la metodología aplicada por Comercio se

⁵² Véase Estados Unidos - Prueba documental 64.

⁵³ Véase también la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 194.

⁵⁴ Véase la primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 209.

⁵⁵ Véase *Tembec's Annual Report, "Auditors Report"*, (informe anual de Tembec, informe de los auditores), página 34 (Estados Unidos - Prueba documental 12, 3).

basa en una parte imputada de los gastos administrativos y de carácter general que figuran en el estado financiero comprobado por auditores de Tembec. Por consiguiente, la metodología de Comercio está en conformidad con el párrafo 2.1.1 del artículo 2. Además, la metodología de Tembec va en contra de la definición más básica de los gastos de carácter general, que son los realizados en relación con toda una empresa y no con un producto determinado.⁵⁶

- **Primera declaración oral, párrafo 94**

86. El Canadá alega que Weyerhaeuser no notificó sus costos judiciales como un gasto de carácter general de la empresa. El Canadá se equivoca. En el examen de Weyerhaeuser realizado por los Estados Unidos, párrafos 64 a 67, se explica en que se basó Comercio para constatar que Weyerhaeuser había notificado los costos judiciales como un gasto de carácter general.

- **Primera declaración oral, párrafo 95.**

87. El Canadá afirma incorrectamente que no existía información fáctica según la cual procediera imputar los costos judiciales de Weyerhaeuser a la madera blanda. En el examen de Weyerhaeuser realizado por los Estados Unidos, párrafos 64 a 67, se explica en qué se basó Comercio para constatar que los costos judiciales eran un gasto de carácter general.

- **Primera declaración oral, párrafo 105**

88. El Canadá alega que Comercio "ignoró las pruebas que obran en el expediente sobre los precios a los que las plantas de fabricación de pasta de madera de Tembec en Ontario y Quebec compraron madera en plaquitas a proveedores vinculados." De hecho, en la determinación definitiva, Comercio se refirió concretamente a esas transacciones, explicando que "los documentos presentados en el momento de la verificación" que contenían esos precios "se suministraban selectivamente por las empresas y no se basaban en una muestra elegida por el Departamento".⁵⁷ Comercio agregó que "estas comparaciones representaban sólo una parte de las compras totales de madera en plaquitas por las plantas de fabricación de pasta de madera [de Tembec], y no hay en el expediente pruebas que determinen cuáles podrían haber sido los resultados si se hubieran incluido todas las plantas."⁵⁸

- **Primera declaración oral, párrafo 116**

89. El Canadá alega que Comercio "descartó de manera no razonable determinadas ventas de West Fraser, considerándolas 'exageradas', aunque comprobó que dichas ventas reflejaban los precios de mercado." Comercio nunca comprobó que esas ventas reflejaran precios de mercado. De hecho, determinó positivamente que esas ventas vinculadas *no* reflejaban los precios de mercado.⁵⁹

- **Primera declaración oral, párrafo 120**

90. El Canadá aduce que Comercio rechazó los datos proporcionados por Slocan sobre sus beneficios derivados de futuros pese a las pruebas de que esos datos estaban relacionados con la madera. Véase un examen de la detenida evaluación de los hechos que llevó a cabo Comercio en la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 82.

⁵⁶ Joel G. Siegel y Jae K. Shim, *Dictionary of Accounting Terms* (Barron's Educational Services, Inc., 2ª edición, 1995) (Estados Unidos - Prueba documental 47).

⁵⁷ Determinación definitiva, observación 11 (Canadá - Prueba documental 2).

⁵⁸ Determinación definitiva, observación 11 (Canadá - Prueba documental 2).

⁵⁹ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 220 y pruebas documentales citadas en él.

42. Sírvanse explicar la metodología utilizada con respecto al trato dado a las compensaciones por ingresos derivados de subproductos, y la manera en que se compensaron los ingresos derivados de subproductos en el caso sometido al Grupo Especial.

91. En el proceso de producción de la madera blanda, se produce madera en plaquitas. Esta madera en plaquitas tiene un valor insignificante en comparación con el de la madera o del conjunto de los productos resultantes del procedimiento de producción de la madera, y su producción no implica costos independientes. Por lo tanto, por definición, la madera en plaquitas es un subproducto. Posteriormente, los aserraderos de madera venden esa madera en plaquitas a las plantas de fabricación de pasta de madera mediante distintos tipos de transacciones. Los aserraderos de Tembec vendieron madera en plaquitas a las plantas de fabricación de pasta de madera de Tembec mediante transacciones entre divisiones -ventas dentro de la misma empresa. Por otra parte, West Fraser vendió madera en plaquitas a plantas de pasta de madera vinculadas con ella. Por último, tanto Tembec como West Frase vendieron madera en plaquitas a plantas con las que no tenían ninguna relación empresarial en absoluto.

92. Al calcular el costo de producción de la madera blanda para una empresa, Comercio deducirá los ingresos derivados de las ventas de madera en plaquitas como compensación del total de los costos conjuntos de producción de la madera. En el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, se estipula que las autoridades investigadoras tienen la obligación de utilizar los libros y registros de las empresas en sus cálculos de los costos, si esos libros y registros reflejan razonablemente el costo de producción. Esto se aplica también a la valoración de una compensación en el cálculo del costo de producción. A efectos de la compensación por subproductos, Comercio utilizará la valoración del subproducto que se desprenda de los libros y registros de la empresa, a menos que crea que esa cifra no refleja una valoración razonable de ese subproducto. En el caso de los seis declarantes en esta investigación, Comercio utilizó la valoración de la madera en plaquitas registrada por todas las empresas excepto West Fraser.

93. West Fraser realizó ventas a plantas de fabricación de pasta de madera vinculadas y no vinculadas. Contrariamente a Tembec, no efectuó transferencias de madera en plaquitas entre sus divisiones. Al evaluar las ventas a entidades vinculadas, Comercio utiliza como punto de referencia las ventas a entidades no vinculadas. De este modo, Comercio determina si la cantidad notificada para una venta vinculada refleja razonablemente el costo real de producción (o el valor real de un subproducto, cuando se trata de una compensación por subproductos). En el caso de las transacciones realizadas por West Fraser en Alberta, como esas ventas de madera en plaquitas se hicieron a partes vinculadas, Comercio las comparó con las ventas no vinculadas de West Fraser en Alberta, determinando que procedía la utilización en sus cálculos de los precios de la madera en plaquitas en las ventas vinculadas. En cuanto a las operaciones en Columbia Británica, Comercio examinó las transacciones no vinculadas de West Fraser en Columbia Británica y constató que eran de naturaleza comercial y reflejaban el valor de mercado. A continuación, Comercio examinó las transacciones vinculadas de West Fraser y determinó que los precios pagados por las partes vinculadas por la madera en plaquitas no reflejaban razonablemente el valor de mercado de dicha madera. Por consiguiente, Comercio no utilizó en sus cálculos relativos a las ventas de West Fraser en Columbia Británica las valoraciones correspondientes a las transacciones vinculadas, basándose en cambio en el precio de la madera en plaquitas de las transacciones no vinculadas de West Fraser.

94. El Canadá aduce ahora que Comercio debía haber utilizado los precios correspondientes a las transacciones vinculadas de West Fraser, porque la mayor parte de las operaciones realizadas en Columbia Británica lo fueron con partes vinculadas. El Canadá aduce también que algunas de las transacciones no vinculadas (del aserradero McBride) estaban sujetas a un contrato que mantenía constantes los precios. Sin embargo, el Canadá no impugna la validez comercial del resto de las transacciones (del aserradero Pacific Island Resources).

95. El total de las transacciones no vinculadas de West Fraser representaba un volumen importante de madera en plaquitas vendida a partes no vinculadas independientes, con un valor comercial considerable.⁶⁰ Sin embargo, que una transacción esté basada en el mercado no depende de su volumen sino del entorno comercial y de los detalles que rodean la venta. En este asunto, West Fraser no adujo que sus transacciones no vinculadas fueran demasiado pequeñas o no estuvieran basadas en el mercado. Por consiguiente, Comercio determinó que no había ninguna razón para poner en duda el carácter representativo de esas transacciones y utilizó los correspondientes precios de la madera en plaquitas para valorar la compensación por subproductos de los costos de producción de West Fraser.

96. En el caso de Tembec, el Canadá alega que Comercio no debía haber utilizado las valoraciones de la madera en plaquitas en las transferencias entre divisiones, porque Comercio (supuestamente) había comprobado que esos precios eran arbitrarios y que las ventas de Tembec en condiciones de mercado eran mayores que las ventas entre sus divisiones. Como se explicó en la determinación definitiva y en la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, Comercio nunca verificó que los valores de las ventas entre las divisiones de Tembec fueran arbitrarios⁶¹ sino que, por el contrario, determinó que el valor de la madera en plaquitas en las ventas entre las divisiones de Tembec reflejaba razonablemente el valor de ese subproducto.⁶²

97. Al determinar una cantidad "razonable" para la *compensación por subproductos* en las transacciones entre divisiones, Comercio utiliza la misma metodología que para valorar los *costos* en las transacciones entre divisiones. Es una práctica empresarial uniforme que los valores de transferencia entre las divisiones reflejan los costos reales de producción (puesto que la empresa no necesita incluir un beneficio en el precio que se cobra a sí misma). En el caso de los subproductos, como no existen costos independientes, Comercio toma normalmente el valor interno asignado por la empresa a un subproducto como sustituto del valor apropiado del subproducto y, a continuación, comprueba el carácter razonable de ese valor, como hizo en este caso. Como Comercio valora normalmente las transferencias entre divisiones a su costo real, que es inferior al valor de mercado (debido a que éste comprende un beneficio), el valor asignado a un subproducto es también habitualmente inferior al valor de mercado.

⁶⁰ West Fraser Cost Verification (Verificación de los costos de West Fraser), Prueba documental C5, WF - Cost - 007503 (Canadá - Prueba documental 106).

⁶¹ Al evaluar los aserraderos de Tembec en Columbia Británica, Comercio declaró lo siguiente:

Comparamos los precios internos de transferencia de la madera en plaquitas de los aserraderos de Tembec en Columbia Británica con los precios de las ventas de madera en plaquitas de los aserraderos de Columbia Británica a compradores no vinculados (es decir, con los precios de mercado en Columbia Británica). *Constatamos que los precios internos de transferencia de la empresa no otorgaban un trato preferencial a los aserraderos. Por consiguiente, nos basamos en sus libros y registros normales para formular la determinación definitiva.* (sin cursivas en el original)

DOC Memorandum on Tebec Cost Calculation Adjustments for the Final Determination (memorandum del USDOC sobre los ajustes en el cálculo de los costos de Tembec para la determinación definitiva) (21 de marzo de 2002), 2 (Estados Unidos - Prueba documental 58).

⁶² En la determinación definitiva, Comercio "analizó las ventas de madera en plaquitas de los aserraderos de Tembec a divisiones de la empresa a fin de evaluar si los precios de transferencia establecidos a nivel interno (eran) razonables." Determinación definitiva, observación 11 (Canadá - Prueba documental 2). De acuerdo con ese análisis, constató que el promedio ponderado de los precios de transferencia entre los aserraderos de Tembec en Columbia Británica y sus plantas de fabricación de pasta de madera era un sustituto razonable del costo real de la madera en plaquitas, por lo que utilizó ese promedio como compensación por subproductos de Tembec. *Id.*

98. El Canadá aduce que esto carece de sentido porque, si un subproducto no tiene un costo, no puede haber ningún "beneficio." Sin embargo, incluso a un subproducto que carece de un costo independiente se le puede asignar la mejor estimación hecha por la empresa como sustituto del costo. Esto es lo que hizo Tembec cuando estableció su precio interno de transferencia. No existen métodos fáciles para estimar el valor en esas condiciones, pero Comercio examinó la estimación realizada por Tembec y constató que era razonable. Tembec estableció un sustituto interno del costo y disponía también de un precio de mercado externo; la diferencia entre ambos es el equivalente del "beneficio" en el entorno normal en el que se conocen los costos y los precios de venta.

99. Dadas estas dificultades intrínsecas, y a pesar de la afirmación hecha por el Canadá en su análisis de que no podía haber un "beneficio", la valoración no fue "arbitraria", porque Comercio se basó en los propios datos de la empresa al respecto para determinar una cifra "razonable" de compensación por subproductos.

43. Al abordar las cuestiones relativas a empresas específicas planteadas por el Canadá en lo que respecta a la determinación de los gastos administrativos, de venta y de carácter general de Abitibi, Tembec y Weyerhaeuser, sírvanse explicar cuáles fueron las metodologías aplicadas por el USDOC para calcular los gastos administrativos y de carácter general de Abitibi, Tembec y Weyerhaeuser y la compatibilidad de esas metodologías con las disposiciones del párrafo 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.

100. Para responder a esta pregunta, los Estados Unidos proporcionarán primero una descripción general de su metodología en lo que respecta a los gastos administrativos, de venta y de carácter general.

101. Para calcular los gastos administrativos, de venta y de carácter general, Comercio calcula los gastos de venta, los gastos administrativos y de carácter general y los gastos por concepto de intereses. Los gastos directos de venta, como las comisiones, garantías y fianzas, que derivan de la venta concreta en cuestión y tienen una relación directa con ella se imputan a las ventas específicas, en la medida de lo posible.

102. Los gastos indirectos de venta, que no resultan de una venta determinada (por ejemplo, salarios de los vendedores, suministros de oficina) se imputan a todas las ventas realizadas por la unidad de ventas que incurre en los gastos, sobre la base del valor de las ventas.

103. Los gastos administrativos y de carácter general distintos de los gastos financieros que corresponden al producto similar se imputan a todas las ventas del productor, mediante la aplicación de una tasa de gastos administrativos y de carácter general. El total de los gastos administrativos y de carácter general del productor se divide por el costo total de los productos vendidos por éste. Si el productor forma parte de una entidad unificada, Comercio incluye en el cálculo la parte (la proporción) de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa matriz correspondiente al productor objeto de investigación. El cociente resultante es la tasa de gastos administrativos y de carácter general y representa la cantidad de gastos administrativos y de carácter general por cada dólar de costos de producción. La tasa de gastos administrativos y de carácter general se aplica al costo total de producción del producto similar a fin de determinar los gastos administrativos y de carácter general no financieros correspondientes a la producción del producto similar.

104. Los gastos financieros se imputan también a todas las ventas del productor (mediante una tasa de gastos financieros). Los gastos totales del productor por concepto de intereses se dividen por el costo total de los productos vendidos por el productor. Como el dinero es fungible, un dólar tomado en préstamo no puede identificarse con un producto determinado de la empresa. Por ejemplo, el dinero tomado en préstamo por una empresa que produce varios productos distintos puede gastarse

con igual facilidad en la producción de madera o en la producción de papel. Por consiguiente, al calcular la tasa de gastos financieros, Comercio comienza por el nivel más elevado de la estructura empresarial. Así, si una entidad empresarial está formada por una empresa matriz y varias filiales, Comercio calculará su tasa de gastos financieros sobre la base de los gastos financieros totales notificados en el estado financiero consolidado de la empresa matriz, divididos por el costo total de los productos vendidos por la empresa matriz. El cociente resultante es la tasa de gastos financieros y representa los gastos financieros del productor por cada dólar de costos de producción. La tasa de gastos financieros se aplica al costo total de producción del producto similar a fin de determinar los gastos financieros correspondientes a la producción del producto similar.

105. Comercio utilizó la metodología que se ha descrito para calcular los gastos administrativos y de carácter general de Abitibi, Weyerhaeuser y Tembec. Como la metodología se basaba en los datos reales sobre los gastos proporcionados por Abitibi, Weyerhaeuser y Tembec y se aplicó al producto similar específico (lo cual quiere decir que la tasa de gastos financieros y la tasa de gastos administrativos y de carácter general se aplicaron al costo de la producción de madera blanda), la metodología es plenamente compatible con la parte introductoria del párrafo 2.2 del artículo 2 y con el párrafo 2.1.1 de dicho artículo.

A ambas partes:

44. ¿Qué obligaciones impone el párrafo 2.1.2 del artículo 2: 1) en general, a las autoridades investigadoras, y 2) con respecto a la determinación de las compensaciones por ingresos derivados de subproductos?

106. En el párrafo 2.1.1 del artículo 2 se establecen las obligaciones de las autoridades investigadoras con respecto a su examen y utilización de los datos relativos a los costos proporcionados por los declarantes en una investigación. En él se declara que ello se hace "a los efectos del párrafo 2", lo cual quiere decir que, en el contexto del párrafo 2 del artículo 2, dichas obligaciones abarcan el "costo de producción" y también "una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general". En particular, esta disposición encomienda a las autoridades investigadoras que:

- 1) calculen normalmente los costos sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor objeto de investigación, siempre que tales registros estén en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado;
- 2) tomen en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada, incluidas las que presente el exportador o productor. Debe hacerse hincapié en las pruebas que establezcan períodos de amortización y depreciación adecuados y deducciones por concepto de gastos de capital y otros costos de desarrollo; y
- 3) realicen los debidos ajustes para tener en cuenta las partidas de gastos no recurrentes que benefician a la producción futura y/o actual o para tener en cuenta las circunstancias en que los costos correspondientes al período objeto de investigación han resultado afectados por operaciones de puesta en marcha (a menos que éstas ya se reflejen en la imputación de los costos).

107. El párrafo 2.1.1 del artículo 2 no proporciona ninguna orientación concreta sobre la cuestión de la determinación del carácter razonable de los costos de los subproductos o de las compensaciones

por subproductos.⁶³ Se refiere más en general al costo de producción del producto objeto de investigación. Cuando los registros de los costos de un exportador, llevados de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados, contienen una compensación por ingresos, el cálculo de una compensación por subproductos puede ser un paso necesario para calcular el costo de producción del producto considerado. La orientación de carácter general contenida en el párrafo 2.1.1 del artículo 2 se aplica a todos los pasos del cálculo del costo de producción, inclusive al cálculo de la compensación por subproductos.

45. Respetto de la expresión "datos reales relacionados con la producción y venta del producto similar" del párrafo 2.2 del artículo 2, sírvanse explicar la aplicación de esa expresión en general y con respecto a las cuestiones relativas a empresas específicas en el presente caso.

108. La parte introductoria del párrafo 2.2 del artículo 2 expresa una preferencia por que las cantidades por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general y por concepto de beneficios se basen en datos reales relacionados con la producción y ventas del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales. Si no se dispone de los datos reales de un productor relacionados con la producción del producto similar, o si las ventas del producto similar no han tenido lugar en el curso de operaciones comerciales normales, el párrafo 2.2 del artículo 2 prevé tres posibles metodologías para el cálculo de los gastos administrativos, de venta y de carácter general y de los beneficios.

109. Abitibi, Tembec y Weyerhaeuser comunicaron los gastos administrativos y de carácter general reales realizados en beneficio de cada empresa. Como estos gastos administrativos y de carácter general se realizaron, por definición, en beneficio de cada empresa en su totalidad, estaban relacionados, en parte, con la producción y venta del producto similar por cada empresa. Por lo tanto, una parte de los gastos reales de cada productor se imputó al producto similar, aplicando las tasas de gastos administrativos y de carácter general y gastos financieros al costo de producción del producto similar. Como los gastos administrativos, de venta y de carácter general se basaron en los datos reales de cada productor, las ventas tuvieron lugar en el curso de operaciones comerciales normales y los costos estaban relacionados con el producto similar, estos costos se calcularon en forma compatible con la parte introductoria del párrafo 2.2 del artículo 2.

46. ¿Cuál es, en su caso, la relación entre los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*?

110. Los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 se refieren a las obligaciones de las autoridades investigadoras en relación con el cálculo de los costos de un productor, inclusive a efectos de determinar si éste vende por debajo del costo de producción y también de reconstruir el valor normal. El párrafo 2.2 del artículo 2 trata en particular de los gastos administrativos, de venta y de carácter general y los beneficios, mientras que el párrafo 2.1.1 de dicho artículo trata del cálculo de todos los costos (incluidos los gastos administrativos y de carácter general). En el párrafo 2.2. del artículo 2 se expresa una preferencia por que el cálculo de los gastos administrativos, de venta y de carácter general y de los beneficios se base en las cantidades reales relacionadas con la producción y ventas del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales y los beneficios reales obtenidos. Sin embargo, si los datos reales de un productor relacionados con la producción del

⁶³ Efectivamente, los Estados Unidos señalan que el *Acuerdo Antidumping* no contiene ninguna prescripción de que se realicen compensaciones por subproductos. La única cuestión es la medida en que la autoridad investigadora ha constatado que los registros de los costos de producción del producto considerado reflejan razonablemente los gastos asociados con esa producción. Esto se convierte en un problema, en la mayor parte de los casos, cuando los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador permiten que los registros del exportador utilicen los ingresos derivados de subproductos como compensación.

producto similar no pueden determinarse sobre esta base, en el párrafo 2.2 del artículo 2 se prevén otras posibles metodologías para el cálculo de esos gastos. En el párrafo 2.1.1 del artículo 2 se expresa una preferencia por que el cálculo de todos los costos se base en los libros y registros del productor, siempre que tales libros y registros se lleven en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país productor y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y ventas del producto similar. Así pues, aunque ambas disposiciones expresan una preferencia general por que el cálculo de los costos se base en datos del productor relacionados con el producto similar o asociados a éste, en el párrafo 2.1.1 del artículo 2 se aclara qué tipo de datos está obligada a examinar la autoridad investigadora (los libros y registros llevados en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país productor y que reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y ventas del producto similar).

G.2 Cálculo de los gastos financieros de Abitibi

Al Canadá:

47. Sírvanse comentar las manifestaciones que se hacen en la página 77 del Memorándum del USDOC de 21 de marzo de 2002 (Canadá - Prueba documental 2):

"El método del Departamento tiene presente la preocupación de Abitibi por la mayor densidad de capital de esas actividades. En concreto, esas actividades supondrían un gasto mayor por amortización de su equipo y activos. En consecuencia al aplicar la tasa global de gastos financieros al costo de la fabricación de productos de madera, se aplicará un interés menor, puesto que el costo total de la fabricación de productos de madera incluye un gasto menor de amortización."

111. Como indica el pasaje citado, la metodología de Comercio refleja los valores de los activos, porque tanto el costo de los productos vendidos, sobre cuya base se imputan los gastos financieros, como el costo de fabricación del producto similar, al que se aplica la tasa de gastos financieros, incluyen cantidades por amortización. El Canadá aduce que, como determinados tipos de activos no están sujetos a amortización (por ejemplo, el terreno y la clientela), la metodología aplicada por Comercio no es razonable.⁶⁴ Sin embargo, la gran mayoría de los activos de Abitibi (aproximadamente 8.000 millones de dólares canadienses, de unos activos totales de 11.000 millones) eran "activos de capital" y estaban representados en la metodología aplicada por Comercio a los gastos financieros mediante los gastos por amortización.⁶⁵ Además, contrariamente a lo que afirma el Canadá en su *primera declaración oral* (párrafo 84), Comercio incluyó en el costo de producción de Abitibi una parte amortizada del valor de la clientela.⁶⁶

G.3 Cálculo de los gastos administrativos y de carácter general de Tembec

A los Estados Unidos:

56. En el párrafo 200 de su *primera comunicación escrita*, los Estados Unidos afirman lo siguiente:

⁶⁴ Véase la primera declaración oral del Canadá, párrafo 84.

⁶⁵ Véase *Abitibi 2000 Consolidated Financial Statement* (estado financiero consolidado correspondiente a 2000 de Abitibi), página 35 (Canadá - Prueba documental 82).

⁶⁶ Determinación definitiva, observación 16 (Canadá - Prueba documental 2).

"Comercio determinó que, debido a que no había sido comprobada, la cantidad correspondiente a la división en cuestión era, por su propia naturaleza, menos fiable que los libros y registros comprobados cuya compatibilidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el Canadá se había certificado. Había un grado mayor de seguridad de que los libros y registros comprobados compatibles con los principios de contabilidad generalmente aceptados reflejaban razonablemente los costos. En segundo lugar, Comercio determinó que el sistema de basarse en los costos específicos de la división no era compatible con la propia naturaleza de los gastos administrativos y de carácter general que, por definición, son gastos correspondientes al ámbito de todas la empresa." (no se reproducen las notas de pie de página)

¿Podrían los Estados Unidos indicar al Grupo Especial el lugar del expediente en el que se recoge la formulación de esas determinaciones por el USDOC? Sírvanse hacer referencias detalladas a las partes pertinentes de los documentos, y facilitar las copias correspondientes.

112. Comercio reconoció en su determinación definitiva que Tembec informaba acerca de sus gastos administrativos y de carácter general sobre la base de una "metodología de contabilidad interna", más que sobre la base de sus estados financieros comprobados.⁶⁷ Comercio declaró también que utilizaba su metodología uniforme en relación con los gastos administrativos y de carácter general para evitar "cualquier distorsión que pueda producirse si, por razones comerciales, se imputan cantidades mayores de los gastos de carácter general de toda la empresa a las divisiones en forma desproporcionada".⁶⁸ Por último, Comercio señaló que su metodología uniforme en relación con los gastos administrativos y de carácter general "es compatible con el tratamiento de esos gastos del período de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados por el Canadá ...". La decisión de Comercio de rechazar esa cantidad por concepto de gastos administrativos y de carácter general no comprobada por auditores fue razonable, porque la fiabilidad de una cantidad no comprobada es discutible. La importancia de la fiabilidad de los datos relativos a los costos se reconoce claramente en el párrafo 2.1.1 del artículo 2, en el que se declara que la autoridad investigadora sólo debe tener normalmente en cuenta los libros y registros que se lleven en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país productor del producto similar y reflejen razonablemente los costos asociados con la producción y venta del producto similar.

113. Comercio reconoció también en su determinación definitiva que, de acuerdo con la definición de los "gastos de carácter general", los gastos administrativos y de carácter general están relacionados con la empresa en su conjunto más que con un producto determinado. Comercio declaró que su metodología era compatible "con la naturaleza general de los gastos [administrativos y de carácter general] y con el hecho de que están relacionados con las actividades de la empresa en su conjunto y no con un determinado proceso de producción."⁶⁹ La metodología de Tembec va en contra de esta definición básica y parte de la premisa no fundamentada de que los gastos administrativos y de carácter general se realizan principalmente a nivel de las divisiones.

⁶⁷ *Id.*, Observación 33; véase también Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data submitted by Tembec Inc. (informe de verificación sobre los datos relativos a los costos de producción y el valor reconstruido presentados por Tembec Inc.) página 26 (29 de enero de 2002) (Estados Unidos - Prueba documental 73) (donde se declara que Comercio vinculó los gastos administrativos y de carácter general de Tembec con los estados financieros comprobados).

⁶⁸ Véase determinación definitiva, observación 33.

⁶⁹ *Id.*

57. Rogamos a los Estados Unidos que indiquen cuál de las metodologías del párrafo 2.2 del artículo 2 utilizó el USDOC para determinar los gastos administrativos, de venta y de carácter general de Tembec.

114. Comercio determinó los gastos administrativos, de venta y de carácter general de Tembec de conformidad con la parte introductoria del párrafo 2.2 del artículo 2. Como se explicó en la respuesta a la pregunta 43, Comercio calculó los gastos administrativos y de carácter general de Tembec aplicando la tasa de gastos administrativos y de carácter general de toda la empresa al costo de fabricación del producto similar.⁷⁰ La cantidad resultante representa los gastos administrativos y de carácter general relacionados con la producción y venta del producto similar por Tembec. Como la metodología aplicada por Comercio se basó en los propios datos de Tembec y permitió el cálculo de los gastos administrativos, de venta y de carácter general relacionados específicamente con el producto similar objeto de investigación (lo cual quiere decir que la tasa de gastos administrativos y de carácter general se aplicó al costo de fabricación del producto similar), es plenamente compatible con la parte introductoria del párrafo 2.2 del artículo 2. Dado que se disponía de los datos reales de Tembec relacionados con la producción del producto similar, no existía ninguna razón para que Comercio utilizara las otras metodologías previstas en el párrafo 2.2 i), ii) y iii) del artículo 2.

G.4 Cálculo de los gastos administrativos y de carácter general (costos judiciales) de Weyerhaeuser

Al Canadá:

58. Rogamos al Canadá que indique al Grupo Especial en qué lugar del expediente puede encontrar los argumentos de Weyerhaeuser sobre el trato dado a determinadas deudas asociadas a la solución de una reclamación legal contraídas por Weyerhaeuser US. Sírvanse hacer referencia a documentos incorporados al expediente, identificando de forma precisa en qué lugar del documento correspondiente se recogen los argumentos de Weyerhaeuser. Sírvanse facilitar además un resumen breve de los argumentos de Weyerhaeuser.

115. Un lugar del expediente en el que el Grupo Especial puede hallar los argumentos de Weyerhaeuser sobre esta cuestión de la solución de una reclamación legal es la determinación definitiva, observación 48 b), Canadá-Prueba documental 2, donde se resumen plenamente los argumentos de Weyerhaeuser, los de los peticionarios y la decisión de Comercio. En esa observación se refleja el hecho de que Comercio examinó todos los argumentos y pruebas antes de llegar a su determinación.

A los Estados Unidos:

61. En el párrafo 227 de su *primera comunicación escrita*, el Canadá afirma lo siguiente:

**"sin citar ningún texto o prueba en apoyo de su conclusión, el USDOC se limitó a manifestar que 'imputa normalmente los gastos empresariales de esta naturaleza a todos los productos, ya que no tienen relación con una (*sic*) actividad de producción, sino con la empresa en su conjunto'".
(no se reproduce la nota de pie de página)**

⁷⁰ Véase la sección D del Cuestionario - Costo de producción y valor reconstruido, D-13 (Estados Unidos - Prueba documental 46).

Sírvanse los Estados Unidos comentar esa declaración. En especial, ¿podrían explicar detalladamente cómo llegó el USDOC a la conclusión de que había justificación para rechazar la petición de Weyerhaeuser de que se excluyeran determinadas deudas correspondientes a la solución de una reclamación legal, e indicar al Grupo Especial el lugar del expediente en el que puede encontrar la fundamentación correspondiente dada por el USDOC?

116. En respuesta a esta pregunta, los Estados Unidos remiten al Grupo Especial al examen de los "gastos administrativos y de carácter general de Weyerhaeuser" en la respuesta estadounidense a la pregunta 41, párrafos 65 a 67.

62. Con respecto a los argumentos de Weyerhaeuser relativos al trato de los gastos asociados a la solución de la reclamación legal, en el Memorándum de 21 de marzo de 2002 del USDOC (Canadá - Prueba documental 2) se declara lo siguiente:

"aunque los gastos se refieren a un producto no objeto de investigación, los paneles de madera prensada, el Departamento imputa normalmente los gastos empresariales de esta naturaleza a todos los productos, ya que no tienen relación con una (*sic*) actividad de producción, sino con la empresa en su conjunto".

En el párrafo 211 de la *primera comunicación escrita* de los Estados Unidos se declara lo siguiente:

"Dado que, en este caso, se había atenuado el nexo entre los costos del procedimiento en cuestión y la producción del producto de que se trata (paneles de madera prensada)."

¿Podrían explicar los Estados Unidos, a la luz de la constatación del USDOC, el sentido de la expresión "se había atenuado" en este contexto? Al contestar a esta pregunta, rogamos a los Estados Unidos que se remitan a los documentos/pruebas obrantes en el expediente. Sírvanse describir y justificar su práctica habitual.

117. Al decir que la relación entre los costos del procedimiento y la producción de paneles de madera prensada se había "atenuado", los Estados Unidos ponían de relieve que cualquier relación entre ambas cosas era débil en el mejor de los casos. Como se explicó en la respuesta estadounidense a la pregunta 41, no sólo no eran estos gastos judiciales del mismo tipo que los costos de producción (porque un procedimiento judicial no sirve para fabricar un producto ni contribuye a su fabricación), sino que los gastos se realizaron de uno a dieciocho años después de la producción y venta de los productos en cuestión.

118. En el argumento del Canadá, se confunde un costo (posiblemente) asociado con un producto y un costo relacionado con la *producción* de un producto. El mero hecho de que el procedimiento judicial se refiriera a los paneles de madera prensada no significa que los costos del procedimiento fueran un costo de producción de los paneles de madera prensada.

119. Cuando los Estados Unidos utilizaron la expresión "se había atenuado", describían la débil relación existente entre el procedimiento judicial y el costo de producción de los paneles de madera prensada. Ponían de relieve que el transcurso de un período de tiempo prolongado entre la producción de una mercancía y la realización de un gasto judicial asociado con ella indicaba claramente que no se debe imputar el gasto al costo actual de producción de esa mercancía.

63. En Egipto - Barras de refuerzo de acero, el Grupo Especial constató que en los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2, entre otros preceptos, del Acuerdo Antidumping se articula un "criterio de relación". Sírvanse los Estados Unidos formular observaciones a este respecto. ¿Consideran los Estados Unidos que el hecho de que se considere que determinados gastos forman parte de los gastos de carácter general y administrativos de una empresa permite a la autoridad investigadora imputar automáticamente una parte de esos gastos al producto similar, o que la autoridad investigadora está obligada a establecer la existencia de una relación entre los gastos en cuestión y la producción y venta del producto similar?

120. En el párrafo 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* se exige que las cantidades por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general se basen en "datos reales relacionados con la producción y ventas del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales realizadas por el exportador o el productor objeto de investigación". En el párrafo 2.1.1 del artículo 2 se exige que los costos (incluidos los gastos administrativos y de carácter general) se calculen normalmente sobre la base de los registros del exportador o productor cuando, entre otras cosas, esos registros "reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado". El Grupo Especial que se ocupó del asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero* consideró que estas disposiciones establecían el requisito de que hubiera una "relación" entre los ingresos por intereses en cuestión (que habitualmente se considerarían parte de los gastos administrativos y de carácter general) y el costo de la producción y venta del producto considerado.⁷¹

121. Los Estados Unidos no discrepan de la idea general de que las palabras "asociados a" y "relacionados con" sugieren la existencia de una cierta relación entre los gastos administrativos y de carácter general y el costo de producción y venta del producto considerado. En lo que no están de acuerdo los Estados Unidos con el informe sobre el asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, tal como lo interpretan, es en el grado de relación requerido. El Grupo Especial que se ocupó del asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero* parecía exigir que una partida determinada de los gastos administrativos y de carácter general -en ese caso, una compensación de gastos de intereses a corto plazo- estuviera relacionada *exclusivamente* con la producción y venta del producto considerado para que pudiera incluirse en el costo de producción de ese producto.

122. Es importante recordar los hechos del asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero*. Como observó el Grupo Especial que se ocupó de ese asunto, "el cálculo de los costos, en cada investigación determinada, debe efectuarse sobre la base de las circunstancias del caso a la luz de los hechos particulares de esa investigación".⁷² En ese asunto, los declarantes solicitaban que se compensaran los costos de producción con los intereses a corto plazo obtenidos durante el período de investigación. La autoridad investigadora constató que los declarantes no habían demostrado que existiera una relación entre los intereses obtenidos y el costo de venta y producción de las barras de refuerzo. El Grupo Especial estuvo de acuerdo, declarando que no había encontrado "pruebas en el expediente que demostrasen alguna relación entre los ingresos por intereses de corto plazo y el costo de producción de las barras de refuerzo".⁷³

123. El Grupo Especial que se ocupó del asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero* señaló especialmente el hecho de que los declarantes no habían respondido a las peticiones de información de la autoridad investigadora.⁷⁴ Por lo tanto, no está claro qué pruebas habrían convencido al Grupo

⁷¹ *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, párrafo 7.393.

⁷² *Id.*

⁷³ *Id.*, párrafo 7.426.

⁷⁴ *Id.*

Especial de la existencia de una relación entre los ingresos por intereses de corto plazo y el costo de producción de las barras de refuerzo. Lo sorprendente de la constatación del Grupo Especial es que parece exigir que un elemento de los gastos administrativos y de carácter general (en este caso, una compensación por intereses de corto plazo) esté relacionado exclusivamente con la producción y venta del producto considerado. No bastaba que el elemento fuera parte de los gastos administrativos y de carácter general de la empresa que producía el producto. Este es el punto en el que los Estados Unidos discrepan del razonamiento del Grupo Especial.

124. El grado de relación entre los gastos administrativos y de carácter general y el costo de venta y producción que aparentemente exigía el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero* es contrario al concepto mismo de gastos administrativos y de carácter general. Por definición, estos gastos se realizan a nivel de toda la empresa y en beneficio de la empresa en su conjunto. En una empresa que produce múltiples productos, los gastos administrativos y de carácter general no corresponden exclusivamente a ningún producto. Están relacionados con la totalidad de los productos y se imputan en consecuencia.

125. El requisito de que cualquier elemento determinado de los gastos administrativos y de carácter general esté asociado exclusivamente a un único producto conduciría al resultado absurdo de que los gastos administrativos y de carácter general nunca podrían imputarse a un producto cuando el productor tuviera varias líneas de productos. Es evidente que los párrafos 2.1.1 y 2.2 del artículo 2 no exigen ese resultado absurdo.

126. En respuesta a la segunda parte de la pregunta del Grupo Especial, los Estados Unidos estiman que el hecho de que se considere que determinados gastos forman parte de los gastos administrativos y de carácter general de una empresa permite a la autoridad investigadora imputar automáticamente una parte de esos gastos al producto similar. Como los gastos administrativos y de carácter general se realizan en beneficio de una empresa en su conjunto, con inclusión de todas las líneas de producción de ésta, están necesariamente relacionados con cada línea de producción.

G.5 Cálculo de la compensación por ingresos derivados de subproductos: West Fraser

A los Estados Unidos:

68. Sírvanse comentar las siguientes manifestaciones que figuran en el párrafo 242 de la primera comunicación escrita del Canadá:

"Para descartar los costos que figuraban en los registros de West Fraser, el USDOC estaba obligado a determinar que esos registros no reflejaban razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. El USDOC nunca formuló una determinación en ese sentido."

127. La afirmación del Canadá no es correcta. Comercio sí determinó que las ventas de West Fraser a partes vinculadas no reflejaban razonablemente los costos asociados a la producción y venta de madera en plaquitas. Comercio llegó a esta determinación comparando las ventas de West Fraser a partes vinculadas con sus ventas a partes no vinculadas, registradas en los libros de West Fraser. Habiendo determinado que las ventas de West Fraser a partes vinculadas no reflejaban los precios de mercado, Comercio utilizó el promedio de los precios de las ventas de madera en plaquita de West Fraser a clientes no vinculados para determinar el valor de la compensación por la madera en plaquitas.⁷⁵

⁷⁵ Determinación definitiva, observación 11 (Canadá - Prueba documental 2).

G.6 Cálculo de los ingresos derivados de subproductos: Tembec

Al Canadá:

70. Sírvanse explicar la declaración que figura en el párrafo 261 de la *primera comunicación escrita* del Canadá de que:

"el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* refleja la prescripción de que el precio de mercado es la pauta de referencia adecuada para evaluar las compensaciones por ingresos derivados de subproductos".

128. La afirmación del Canadá se basa en una lectura incompleta del párrafo 2.1.1 del artículo 2. El *Acuerdo Antidumping* dispone expresamente que la autoridad investigadora debe basar normalmente sus cálculos de los costos en los libros y registros del exportador o productor. Esto comprendería cualquier valoración del subproducto reflejada en los libros y registros del productor o exportador, "siempre que tales registros estén en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto".

129. Es perfectamente posible que una partida determinada que figura en los libros de una empresa refleje razonablemente los costos y sea, sin embargo, inferior al precio de mercado. Esto se debe a que los costos no incluirán factores como los beneficios y los gastos de venta, que son elementos del precio de mercado. En el párrafo 2.1.1 del artículo 2 se dispone que los cálculos de los costos deben reflejar razonablemente los *costos* asociados a la producción y venta del producto, no el valor de mercado del producto.

A los Estados Unidos:

74. Sírvanse aclarar en qué se basa la compatibilidad con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 de las diversas normas a que se hace referencia en el párrafo 216 de la *primera comunicación escrita* de los Estados Unidos.

130. En el párrafo 216 de su primera comunicación escrita, los Estados Unidos examinan distintos métodos para valorar un subproducto. Hay tres escenarios distintos: transacciones entre partes no vinculadas, transacciones entre partes vinculadas y transacciones entre divisiones de la misma entidad empresarial. Véase una explicación detallada de la práctica de Comercio en cada uno de estos casos en la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 42, *supra*.

G.7 Contratos de futuros

Al Canadá:

79. Sírvanse comentar las constataciones recogidas en el párrafo 6.77 del informe del Grupo Especial que examinó el asunto *Estados Unidos - Acero inoxidable*:

"A nuestro juicio, la prescripción de que se tengan debidamente en cuenta las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios tiene por finalidad neutralizar las diferencias existentes en una transacción que el exportador podrá haber esperado que se reflejasen en el precio. Una diferencia que el exportador no pudiera razonablemente haber previsto y, por consiguiente, haber tenido en cuenta al determinar el precio que tenía que cargar por el producto en diferentes mercados o a diferentes clientes no es una diferencia que influya en la comparabilidad de los precios en el sentido del párrafo 4 del artículo 2." (no se reproduce la nota de pie de página)

131. El pasaje citado en esta pregunta hace referencia a las diferencias entre las ventas en el mercado interno y las ventas de exportación que pueden influir en la comparabilidad de los precios. Parte del supuesto de que el vendedor ha identificado diferencias que afectan a determinadas ventas. En este asunto, Slocan ni siquiera demostró que los contratos de futuros en litigio eran condiciones relacionadas con determinadas ventas de madera en los Estados Unidos. No demostró que los contratos de futuros representaran una "diferencia" relacionada con las ventas de exportación y aún menos una diferencia que influyera en la comparabilidad de los precios.⁷⁶

A los Estados Unidos:

81. Sírvanse comentar la siguiente declaración que figura en el párrafo 277 de la primera comunicación escrita del Canadá:

"El USDOC podía haber considerado los ingresos como una compensación a los gastos de venta, como una compensación a los gastos financieros o como algún otro supuesto de ajuste de las ventas. En cambio, incurrió en error al no realizar ningún ajuste para tener en cuenta la renta generada por los ingresos por contratos de futuros."

132. Slocan sólo solicitó dos posibles tratos para sus beneficios derivados de contratos de futuros. Si existía una tercera manera de tratar esos beneficios -como compensación de los gastos indirectos de venta- Slocan no formuló una alegación en ese sentido.⁷⁷

133. En su respuesta al Cuestionario de 23 de julio de 2001, Slocan declaró sin ambigüedades que los beneficios derivados de las operaciones de cobertura debían tratarse como una compensación a los gastos directos de venta en el mercado de los Estados Unidos, como ajuste por las diferencias en las condiciones de venta.⁷⁸ Afirmó que: "en ocasiones Slocan vende sus posiciones en descubierto y acepta la pérdida o el beneficio entre el precio de venta y el precio de ejercicio. Estos gastos o ingresos están vinculados con las ventas de Slocan en los Estados Unidos y, por lo tanto, se registran

⁷⁶ En los estados financieros de Slocan es evidente que los beneficios derivados de futuros sólo son otra fuente de ingresos para la empresa. El expediente muestra que, cuando no hubo entrega material de la mercancía, Slocan registra los beneficios o pérdidas resultantes de esos contratos de futuros como un ingreso tipo venta en sus libros y estados financieros. Slocan Case Brief (escrito de argumentación de Slocan), 70, nota 24 (Estados Unidos - Prueba documental 72). A todos los efectos prácticos, en este asunto, como los ingresos no eran beneficios resultantes de la venta de madera, podían haber sido con igual facilidad ingresos procedentes de la venta de otro producto. Por ejemplo, los beneficios obtenidos de las ventas de pasta de madera y papel en los Estados Unidos no constituyen una diferencia en las condiciones de venta de la madera. Análogamente, en este asunto, los beneficios derivados de operaciones de cobertura no están vinculados con ninguna venta de madera.

⁷⁷ En primer lugar, Slocan alegó que los beneficios derivados de contratos de futuros debían ser una compensación a los gastos directos de venta. Comercio constató que los beneficios derivados de contratos de futuros de Slocan no son gastos *directos* de venta, puesto que no están directamente relacionados con ventas específicas de madera blanda. Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 250; Determinación definitiva, observación 21 (Canadá - Prueba documental 2). En segundo lugar, Slocan alegó subsidiariamente que los beneficios derivados de contratos de futuros debían constituir una compensación a los gastos financieros incluidos en el cálculo del costo de producción de Slocan. Comercio constató que el argumento subsidiario de Slocan tampoco era convincente porque en los propios libros y registros de Slocan los beneficios derivados de futuros estaban anotados como ingresos procedentes de ventas no como gastos de producción. Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 254; Determinación definitiva, observación 21 (Canadá - Prueba documental 2).

⁷⁸ Respuesta de Slocan Forest Products Ltd. a las secciones B, C y D del Cuestionario Antidumping del Departamento de Comercio, 23 de julio de 2001, páginas C35 a 37 (Estados Unidos - Prueba documental 71).

como gastos directos de venta".⁷⁹ Slocan no explicó cuál era la relación entre esos gastos o ingresos y cualesquiera ventas determinadas de madera en los Estados Unidos. Tampoco dijo nada sobre la manera en que sus contratos podían influir en los precios pagados por los clientes estadounidenses. En la misma comunicación, Slocan afirmó sin ambigüedades que no tenía gastos indirectos de venta.⁸⁰ Los hechos demostraron que los beneficios derivados de las operaciones de cobertura no eran gastos directos de venta porque no estaban directamente relacionados con ventas determinadas de madera blanda.⁸¹

134. Los Estados Unidos no están de acuerdo con la sugerencia del Canadá (primera declaración oral, párrafo 121) de que en el párrafo 4 del artículo 2 no se exige que un ajuste de los precios esté directamente relacionado con las transacciones reales comparadas. No se puede demostrar que un ajuste por supuestas diferencias en las condiciones de venta influye en la comparabilidad de los precios si no se demuestra que la diferencia alegada está relacionada con una transacción real.⁸²

135. En sus declaraciones ante el Grupo Especial, el Canadá parece haber hecho una alegación más amplia que la formulada por Slocan ante Comercio. Slocan adujo que sus ingresos derivados de contratos de futuros justificaban que se realizara o bien un ajuste en los "gastos directos de venta" o una compensación de los gastos por concepto de intereses. Ahora, el Canadá aduce que esos ingresos justificaban que se introdujera un ajuste en los "gastos de venta", omitiendo la palabra "directos", lo cual es significativo.⁸³

136. La omisión de la palabra "directos" introduce de hecho en el argumento los gastos indirectos de venta. Sin embargo, Slocan nunca pidió que se realizara un ajuste en los gastos indirectos de venta. De hecho, declaró que no tenía gastos indirectos de venta en los Estados Unidos.⁸⁴

137. De conformidad con el párrafo 4 del artículo 2, Comercio no tenía la obligación de realizar un ajuste que el declarante no solicitó.⁸⁵ En el párrafo 4 del artículo 2 se exige que se tengan "debidamente en cuenta en cada caso, según sus circunstancias particulares", las diferencias de las que "se demuestre" que influyen en la comparabilidad de los precios. Como Slocan ni siquiera formuló el argumento de que era necesario realizar un ajuste en los gastos indirectos de venta, no existía ninguna base para que Comercio determinara que las circunstancias justificaban la realización de ese ajuste.

⁷⁹ *Id.*, páginas C-35 y 36 (Estados Unidos - Prueba documental 71).

⁸⁰ *Id.*, página C-37 (Estados Unidos - Prueba documental 71).

⁸¹ Véase Slocan Cost Verification Report (informe de verificación de los costos de Slocan), 26 (Canadá - Prueba documental 118); véase la Determinación definitiva, observación 21 (Canadá - Prueba documental 2).

⁸² Véase el informe del Grupo Especial, *Estados Unidos - Aplicación de medidas antidumping a las chapas de acero inoxidable en rollos y las hojas y tiras de acero inoxidable procedentes de Corea*, WT/DS179/R, adoptado el 1º de febrero de 2001, párrafo 6.77.

⁸³ Véanse la primera declaración oral del Canadá de 17 de junio, párrafo 120, y la primera comunicación escrita del Canadá, párrafo 277.

⁸⁴ Véase la respuesta de Slocan a las secciones B, C y D del Cuestionario de 23 de julio de 2001, página C-37 (Estados Unidos - Prueba documental 71).

⁸⁵ Véase el informe del Grupo Especial, *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, párrafo 7.3 ("cuando [...] la autoridad ha dado a las partes interesadas la oportunidad de que aporten al expediente información y argumentos sobre [una] cuestión, la decisión de una parte interesada de no hacer esa aportación es responsabilidad de esa parte, y no de la autoridad investigadora, y un grupo especial de solución de diferencias de la OMC no puede después de revocarla").

138. Slocan también había pedido en la investigación que sus beneficios derivados de operaciones de cobertura se trataran como una compensación de los gastos financieros. Sin embargo, como cuestión de contabilidad, los propios libros y registros de Slocan trataban los beneficios de que se trata como un tipo de ingreso derivado de la madera, aunque no generado por ventas reales de madera blanda. Por lo tanto, como se señaló en el párrafo 246 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, no habría sido adecuado que Comercio hiciera caso omiso del trato que daba a los beneficios la propia Slocan, que los consideraba vinculados, aunque indirectamente, con las ventas de madera, tratándolos en cambio como compensaciones del costo de producción.

82. Sírvanse explicar el trato que el USDOC dio a los ingresos por contratos de futuros de Slocan que se debaten ante el Grupo Especial en las diversas etapas de la investigación, y en especial si en la Determinación definitiva del USDOC se concedió o no algún tipo de ajuste.

139. En su determinación definitiva, Comercio constató que los contratos de futuros de Slocan eran un tipo de operaciones de inversión. No concedió un ajuste de los gastos directos de venta.⁸⁶ En un memorándum que hizo público con ocasión de su determinación preliminar, Comercio explicó:

En el campo DIRSELU2 de la base de datos sobre las ventas en los Estados Unidos, Slocan ha informado sobre los beneficios o las pérdidas asociados con las ventas realizadas en el mercado de futuros. Llegamos a la conclusión de que estos son ingresos derivados de inversiones, que no deben tratarse como una deducción o adicción por ventas.⁸⁷

140. Asimismo, en su determinación preliminar, Comercio trató los beneficios derivados de la negociación de futuros como compensación de los gastos financieros.⁸⁸ Después de la verificación y de la presentación de nuevos argumentos, Comercio dejó de tratar los beneficios como compensación de los gastos financieros.⁸⁹

141. Slocan discrepó de la determinación preliminar de Comercio acerca de los gastos directos de venta y siguió discutiendo la cuestión en sus escritos.⁹⁰ Por otra parte, las verificaciones realizadas por Comercio permitieron determinar que Slocan utilizaba los contratos de futuros para la cobertura de sus ventas en general más que de transacciones específicas.⁹¹

142. En el escrito de argumentación que presentó en respuesta a la determinación preliminar, Slocan adujo que Comercio ignoraba "una parte integrante de las operaciones de venta de Slocan US" al tratar los beneficios resultantes de los contratos de futuros, como ingresos derivados de inversiones

⁸⁶ Determinación definitiva, 56.069 (Canadá - Prueba documental 11).

⁸⁷ DOC Analysis Memorandum for Slocan Forest Products, Ltd. (memorándum del análisis del USDOC sobre Slocan Forest Products, Ltd.), 7, 30 de octubre de 2001 (Canadá - Prueba documental 116).

⁸⁸ Determinación preliminar, 56.069 (Canadá - Prueba documental 11).

⁸⁹ Determinación definitiva, observación 21 (Canadá - Prueba documental 2).

⁹⁰ Determinación definitiva, observación 21 (Canadá - Prueba documental 2); Slocan Case Brief (escrito de argumentación de Slocan), 69 a 72 (Estados Unidos - Prueba documental 72).

⁹¹ Véase Cost Verification Report, Memorandum from Michael P. Harrison to Neal M. Halper (informe de verificación de los costos, memorándum de Michel P. Harrison a Neal M. Halper), 21 de febrero de 2002, página 26 (Canadá - Prueba documental 118).

y no como un ajuste relacionado con las ventas.⁹² Concretamente, Slocan adujo que, como la empresa utiliza el mercado de futuros para intentar protegerse de las tendencias descendentes futuras de los precios, Comercio se equivocó al creer que actúa con fines estrictamente especulativos. Slocan declaró que "como cada contrato de futuros concertado por Slocan con la Bolsa de Chicago lleva consigo la obligación de entregar la madera real especificada en el contrato en el lugar y en el momento especificados, Slocan se mantiene en todo momento informada de la situación de los contratos en relación con sus otras operaciones de venta, a fin de estar segura de que estará en condiciones de entregar el 'producto material objeto del contrato' empleando sus propias existencias". Slocan citó también el informe de verificación de Comercio para apoyar su argumento.⁹³

143. Slocan adujo que "es más apropiado considerar los beneficios derivados de futuros como inversiones a corto plazo" y que se los debería tratar como compensación de los gastos financieros de la empresa. Slocan alegó que esta situación "no tiene precedente en los casos anteriores en que el Departamento ha ignorado los ingresos derivados de inversiones considerando que no están relacionados con las operaciones de la empresa", porque estos ingresos no son generados por inversiones sino que son el resultado de los "principios generales aplicados habitualmente a las ventas de madera" por Slocan.⁹⁴

Comercio llegó a la siguiente conclusión:

Posición del Departamento: las ventas de Slocan en la Bolsa de Chicago pueden dividirse en dos categorías: las que dan lugar a la entrega de la mercancía objeto de investigación y las que no lo hacen. Las ventas de la mercancía de que se trata que tuvieron lugar durante el período de investigación de resultados de un contrato de futuros se han incluido en la lista de las ventas notificadas por Slocan. Sin embargo, no hemos incluido en nuestro análisis los beneficios derivados de la venta de contratos de futuros que no dio lugar a la entrega de la mercancía. Esos beneficios se deben a la posición de Slocan en la Bolsa de Chicago y como productor de madera blanda pero no a la venta real por la empresa de la mercancía objeto de investigación.

Tampoco hemos aplicado estos beneficios como compensación a los gastos directos de venta de Slocan. En el artículo 773(a)(6)(C)(iii) de la Ley se ordena al Departamento que sólo realice ajustes por las circunstancias de las ventas en el caso de los gastos directos de venta y los gastos asumidos. En el artículo 351.410(c) se definen los gastos directos de venta como "gastos ... que derivan de la venta concreta en cuestión y tienen una relación directa con ella". Por consiguiente, cuando no ha habido venta de la mercancía objeto de investigación, no puede haber un ajuste de los gastos directos de venta para tener en cuenta las circunstancias de las ventas.

Slocan sugiere que, subsidiariamente, el Departamento aplique los beneficios como compensación a los gastos financieros de Slocan. Para apoyar este argumento, Slocan impugna la declaración que hizo el Departamento en el memorándum de cálculo para la determinación preliminar de que estos beneficios son "ingresos derivados de inversiones", afirmando que Slocan realiza operaciones de cobertura y no especulaciones y que las ventas en el mercado de futuros son parte integrante del procedimiento normal de venta y

⁹² Slocan Case Brief (escrito de argumentación de Slocan), 71 (Estados Unidos - Prueba documental 72).

⁹³ Determinación definitiva, observación 21 (Canadá - Prueba documental 2); Slocan Case Brief (escrito de argumentación de Slocan), 71 (Estados Unidos - Prueba documental 72).

⁹⁴ Determinación definitiva, observación 21 (Canadá - Prueba documental 2); Slocan Case Brief (escrito de argumentación de Slocan), 72 (Estados Unidos - Prueba documental 72).

distribución de la empresa. Aunque coincidimos en que las operaciones de cobertura mediante futuros de madera de Slocan están relacionadas con su actividad fundamental de venta de madera y no son inversiones especulativas, precisamente esa es la razón de que no estemos de acuerdo en que los contratos de futuros están relacionados con las operaciones de financiación de Slocan. Por lo tanto, los beneficios derivados de futuros no deben utilizarse para compensar los gastos por concepto de intereses de la empresa.⁹⁵

144. Por consiguiente, habiendo oído los argumentos de las partes, comprobado las pruebas y evaluado el expediente en que se basó la determinación definitiva, Comercio no aceptó ninguno de los ajustes propuestos por Slocan.

83. El Grupo Especial toma nota de la siguiente declaración contenida en el párrafo 249 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"el ajuste que el Canadá alega que debía haberse efectuado es un ajuste en función de las condiciones y términos de venta".

¿Sobre que base concluyen los Estados Unidos que el ajuste que el Canadá alega que "debería haberse efectuado" es un ajuste en función de las condiciones y términos de venta?

145. La base de la declaración citada es la solicitud que formuló Slocan de una compensación de los gastos directos de venta correspondientes a sus ventas de madera en los Estados Unidos.⁹⁶ Un ajuste por los gastos directos de venta, por definición, es un tipo de ajuste en función de las condiciones y términos de venta.⁹⁷

⁹⁵ Determinación definitiva, observación 21 (Canadá - Prueba documental 2).

⁹⁶ Determinación definitiva, observación 21 (Canadá - Prueba documental 2) (cuando no ha habido venta de la mercancía objeto de investigación, no puede haber un ajuste de los gastos directos por las circunstancias de las ventas".

⁹⁷ Las diferencias en las circunstancias de las ventas son el equivalente en la legislación estadounidense de la referencia que se hace en el *Acuerdo Antidumping* a las diferencias en las condiciones de venta. Con arreglo a la legislación estadounidense, un ajuste por los gastos directos de venta es una subcategoría de un ajuste en función de las diferencias en las circunstancias de las ventas. El artículo 773(a)(6)(C)(iii) de la Ley Arancelaria de 1930 (Canadá - Prueba documental 7) trata de los ajustes en función de las circunstancias de las ventas:

(6) Ajustes. El precio descrito en el párrafo (1)(B) ...

(C) se aumentará o se reducirá en el montante de cualquier diferencia (o falta de diferencia) entre el precio de exportación o el precio de exportación reconstruido y el precio descrito en el párrafo (1)(B) (que no sea una diferencia que ya se tenga en cuenta de otra manera de conformidad con el presente artículo) que se haya demostrado, de manera que satisfaga a la autoridad administradora, que se debe, totalmente o en parte, a ... (iii) otras *diferencias en las circunstancias de las ventas*. (sin cursivas en el original).

El ajuste concreto en función de las circunstancias de las ventas solicitado por Slocan consistía en que los beneficios derivados de contratos de futuros se utilizaran para compensar los gastos directos de venta." En el reglamento de Comercio, 19 C.F.R. artículo 351.410(c), se definen los "gastos directos de venta" del modo siguiente:

(c) Gastos directos de venta. Los "gastos directos de venta" son los gastos, como comisiones, gastos por concepto de crédito, garantías y fianzas, que derivan de *la venta concreta en cuestión* y tienen *una relación directa con ella*. (sin cursivas en el original)

84. ¿Podrían indicar los Estados Unidos si el USDOC examinó si el ajuste solicitado estaba justificado en virtud de la siguiente expresión del párrafo 4 del artículo 2: "cualesquiera otras diferencias de las que también se demuestre que influyen en la comparabilidad de los precios"? En tal caso, ¿cuáles fueron las conclusiones del USDOC? Sírvanse identificar los documentos pertinentes incorporados al expediente.

146. Comercio sólo examinó las bases de los ajustes que solicitó Slocan. El texto citado del párrafo 4 del artículo 2 supone que se ha solicitado el ajuste, además de demostrar el efecto en la comparabilidad de los precios. Puesto que no hubo ni solicitud ni demostración, no había nada que examinar. El párrafo 4 del artículo 2 no exige que la autoridad investigadora halle bases para realizar un ajuste en los precios con independencia de las pruebas y los argumentos presentados por una parte interesada. El único intento de demostrar un efecto en la comparabilidad de los precios que hizo Slocan se refería a los gastos directos de venta. Por las razones descritas en nuestra respuesta a la pregunta 81, Comercio constató que no se había "demostrado" que hubiera un efecto en la comparabilidad de los precios en el presente asunto.

ANEXO A-3

RESPUESTAS DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS A LAS PREGUNTAS FORMULADAS EN EL CONTEXTO DE LA PRIMERA REUNIÓN SUSTANTIVA DEL GRUPO ESPECIAL

(30 de junio de 2003)

1. Sírvanse comentar las constataciones que figuran en el párrafo 7.3 del informe del Grupo Especial que examinó el asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero*:

"la actuación de una parte interesada durante la investigación es fundamental para la protección por ella de sus derechos en el marco del Acuerdo Antidumping. Como observó el Órgano de Apelación en *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, '[p]ara completar sus investigaciones, las autoridades investigadoras tienen derecho a exigir a los exportadores investigados un grado muy alto de cooperación ('toda la medida de sus posibilidades')". A continuación, el Órgano de Apelación declaró que 'la "cooperación" es, de hecho, un proceso de doble dirección, que implica un esfuerzo común'. En el contexto de este doble proceso de compilación de información en que en último término se basan las determinaciones, cuando una autoridad investigadora tiene la obligación de '[dar]... la oportunidad' a las partes interesadas de presentar pruebas y/o argumentos en relación con una cuestión determinada, y las propias partes interesadas no han hecho ningún esfuerzo durante la investigación por presentar esas pruebas y/o argumentos, puede no haber ningún fundamento fáctico en el expediente que permita a un grupo especial juzgar si no se 'd[io]', o si se denegó, la 'oportunidad'. De manera análoga, cuando el Acuerdo Antidumping deja que sea la autoridad investigadora, a su juicio y arbitrio, quien resuelva una cuestión sobre la base del expediente que tiene ante sí, y la autoridad ha dado a las partes interesadas la oportunidad de que aporten al expediente información y argumentos sobre esa cuestión, la decisión de una parte interesada de no hacer esa aportación es responsabilidad de esa parte, y no de la autoridad investigadora, y un grupo especial de solución de diferencias de la OMC no puede después revocarla." (No se reproducen las notas de pie de página.)

1. Las CE señalan en primer término que el Grupo Especial formuló sus constataciones sin ponerlas en relación con ninguna disposición concreta del *Acuerdo Antidumping*. No obstante, las obligaciones precisas de la autoridad investigadora y de las partes interesadas tienen que determinarse sobre la base de una disposición determinada pertinente. A este respecto, los principios generales pueden tener cierta influencia en la interpretación de determinadas obligaciones pero no son independientes de ellas.

2. Dicho esto, las CE desean recordar que el Grupo Especial establece una distinción entre dos tipos diferentes de obligaciones de procedimiento impuestas a la autoridad investigadora:

- en primer lugar, "las que se encuentran estipuladas explícita y detalladamente y han de cumplirse de una manera concreta en cada investigación".

- en segundo lugar, "las que establecen determinados principios en materia de garantías o de procedimiento, pero dejan al arbitrio de la autoridad investigadora el modo en que se cumplirán exactamente".¹

Según el Grupo Especial, las conclusiones citadas sólo se aplican al segundo tipo de obligaciones.

3. Las CE considerarían con cautela la exactitud de esta distinción, en particular en la medida en que la misma significaría que los principios generales de procedimiento o debido proceso no conducirían a obligaciones procesales expresas. Efectivamente, una obligación de procedimiento detallada puede ser la expresión concreta de los requisitos de debido proceso o de buena fe y también puede interpretarse a la luz de éstos.

4. Pasando a referirse a las constataciones concretas del Grupo Especial, las CE señalan, en primer lugar, que la cita que hizo el Órgano de Apelación del informe emitido sobre el asunto *Estados Unidos - Acero laminado en caliente* se sitúa en el contexto del párrafo 8 del artículo 6 en conexión con los párrafos 2 a 5 del anexo II del *Acuerdo Antidumping* relativo al empleo de la mejor información disponible, así como en el del párrafo 13 del artículo 6 de ese Acuerdo. Sin embargo, estas dos disposiciones no están incluidas en el mandato del presente Grupo Especial.

5. En segundo lugar, las CE se sentirían algo preocupadas ante la declaración del Grupo Especial de que, en caso de que una parte interesada no responda a la obligación de procedimiento impuesta a las autoridades investigadoras de "[dar]...la oportunidad" de presentar pruebas y/o argumentos, "puede no haber ningún fundamento fáctico en el expediente que permita a un grupo especial juzgar si no se 'd[io]', o si se denegó, la 'oportunidad'". Efectivamente, las CE no se sumarían a la interpretación adoptada en la declaración del Grupo Especial según la cual podrían inferirse "conclusiones desfavorables" de la "falta de un fundamento fáctico" en el expediente sobre si se dio o si se denegó la oportunidad de presentar pruebas o argumentos. Por el contrario, a las CE les parecería que, en caso de que una parte interesada no respondiera, se podría suponer generalmente que el Miembro actuó en conformidad con sus obligaciones dimanantes del tratado, y, que por lo tanto, proporcionó esa oportunidad.

6. En cuando a la última frase de las constataciones del Grupo Especial, han de distinguirse dos cuestiones independientes:

- en primer lugar, en qué condiciones pueden las autoridades investigadoras utilizar la mejor información disponible, y
- en segundo lugar, las consecuencias de esa utilización para las actuaciones del Grupo Especial

7. Por lo que se refiere al primer aspecto, el párrafo 8 del artículo 6 del *Acuerdo Antidumping* proporciona una indicación adecuada sobre la utilización de la mejor información disponible. La primera frase de este párrafo está redactada como sigue:

En los casos en que una parte interesada niegue el acceso a la información necesaria o no la facilite dentro de un plazo prudencial o entorpezca significativamente la investigación, podrán formularse determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas, sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento.

Así pues, un requisito previo para la aplicación del párrafo 8 del artículo 6 del *Acuerdo Antidumping* es la falta de cooperación de la parte interesada. Por consiguiente, la parte interesada tiene interés en cooperar activamente con la autoridad investigadora.

¹ 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 7.2.

8. En lo relativo al segundo aspecto, las CE advertirían que, si se hubiera utilizado la mejor información disponible, ello impediría *per se* a un grupo especial revocar la decisión de la autoridad investigadora. La norma de examen que se aplica en los procedimientos de grupos especiales de conformidad con el Acuerdo Antidumping se estipula en el párrafo 6 i) del artículo 17. Sin embargo, el hecho de que la autoridad investigadora llegue a una conclusión sobre la base de la plena cooperación del declarante, o bien sobre la base de la mejor información disponible, no influye en esa norma de examen. Efectivamente, incluso si la parte interesada no cooperó, la autoridad investigadora podría llegar a la conclusión, sobre la base de la mejor información disponible, de que estaba infringiendo el Acuerdo Antidumping.

2. ¿Qué obligaciones impone en general a las autoridades investigadoras el párrafo 2.1.1 del artículo 2?

9. El párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* contiene la obligación general de las autoridades investigadoras de basarse principalmente en los registros del operador al calcular sus costos. No obstante, como demuestra ese párrafo, esto no se refiere a cualquier información proporcionada por el operador, sino sólo a aquella que cumple determinados criterios, por ejemplo, los principios de contabilidad generalmente aceptados por los países exportadores. La finalidad última del párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* es, por lo tanto, que se llegue a una conclusión sobre los costos lo más objetiva y razonable posible.

3. Sírvanse explicar la aplicación en general de la expresión "datos reales relacionados con la producción y ventas del producto similar" que figura en el párrafo 2.2 del artículo 2.

10. El párrafo 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* proporciona orientaciones pertinentes para el cálculo de los gastos administrativos, de venta y de carácter general y de los beneficios cuando se utiliza un valor normal reconstruido de conformidad con el párrafo 2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Las autoridades investigadoras utilizarán los datos respectivos referente al producto similar en la medida en que estén disponibles.

4. ¿Cuál es la relación, si es que existe, entre el párrafo 2.1.1 y el párrafo 2.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*?

11. El párrafo 2.2 y el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* se aplican, ambos, en el contexto del párrafo 2 relativo al cálculo de los costos. Concretamente, el párrafo 2.2 del artículo 2 trata de los costos en relación con los gastos administrativos, de venta y de carácter general y de los beneficios en los casos de reconstrucción del valor normal, mientras que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 es un apartado del párrafo 2.1 de dicho artículo. Esta disposición es, a su vez, pertinente para la cuestión de si las ventas en el mercado interno y a terceros países se realizan en el curso de operaciones comerciales normales.

5. Sírvanse comentar la declaración que se hace en el párrafo 185 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"este Grupo Especial debería rechazar los argumentos del Canadá conforme a los cuales se pretende interpretar que el texto general de las disposiciones relativas al cálculo del costo del Acuerdo Antidumping requieren la utilización de metodologías determinadas."

12. Las CE estarían de acuerdo en principio con la declaración de los Estados Unidos. En este contexto, el Grupo Especial debería respetar también las limitaciones establecidas en el párrafo 6 i) del artículo 17 del *Acuerdo Antidumping*. Dado que en el *Acuerdo Antidumping* no se prescribe específicamente la utilización de determinadas metodologías, no incumbe al Grupo Especial formular

una determinación *de novo*. Sin embargo, dicho esto, las CE no adoptan una posición favorable a una u otra de las partes en este caso determinado.

6. Sírvanse comentar la declaración que se hace en el párrafo 221 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"[e]l Acuerdo Antidumping guarda silencio acerca de la forma de evaluar las transacciones entre partes vinculadas en relación con los costos."

13. Los Estados Unidos hicieron esta afirmación en el contexto del párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Las CE estarían de acuerdo con los Estados Unidos en que esa disposición no prescribe ninguna norma especial para la evaluación de los costos de las transacciones con partes vinculadas.

14. El objetivo del cálculo de los costos de conformidad con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* es que "reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado". Sin embargo, es evidente que las transacciones con partes vinculadas tienen lugar con frecuencia a precios distorsionados y que, por lo tanto, no proporcionan una orientación adecuada sobre los costos "reales" fijados de conformidad con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*. Por ello, puede ser razonable hacer caso omiso de ellas. No obstante, las CE no adoptan una posición sobre si, en el presente asunto, los Estados Unidos tuvieron razón en descartar la información disponible sobre las ventas vinculadas.

7. Sírvanse comentar las manifestaciones que se hacen en el párrafo 228 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos:

"el Canadá afirma que al calcular la compensación por la madera en plaquitas de West Fraser, Comercio infringió asimismo la obligación de realizar una "comparación equitativa". Esta afirmación confunde las obligaciones relativas a la determinación del valor normal con las relativas a la comparación entre el valor normal y los precios de exportación. Como confirmó el Grupo Especial que examinó el asunto *Egipto - Barras de refuerzo*, el párrafo 4 del artículo 2 se refiere exclusivamente a la comparación entre el valor normal y el precio de exportación y no a la determinación del valor normal." (No se reproduce la nota de pie de página.)

15. Sin adoptar una posición en este caso determinado, las CE consideran que la primera frase del párrafo 4 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* es inequívoca. Su texto es el siguiente:

Se realizará una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal.

Así pues, según sus propios términos, la prescripción sobre la comparación contenida en el citado párrafo 4 del artículo 2 no se refiere al cálculo del valor normal. Esto se ha confirmado también en el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto, *CE - Accesorios de tubería*, en el que el Grupo Especial rechazó la alegación del Brasil de una violación del párrafo 4 del artículo 2 sobre la base de que:

Los argumentos del Brasil con respecto al cálculo del valor normal reconstruido en este caso se relacionan con la identificación del valor normal en el marco del párrafo 2 y el párrafo 2.2 del artículo 2, más bien que con el requisito de realizar después una comparación equitativa con el precio de exportación, que figura en el párrafo 4 del artículo 2.²

² Informe del Grupo Especial, *Comunidades Europeas - Derecho antidumping sobre los accesorios de tubería de fundición maleable procedentes del Brasil*, WT/DS219/R, aún no adoptado, párrafo 7.140.

ANEXO A-4

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

Pregunta 1

Sírvanse comentar las constataciones que figuran en el párrafo 7.3 del informe del Grupo Especial que examinó el asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero*:

"la actuación de una parte interesada durante la investigación es fundamental para la protección por ella de sus derechos en el marco del Acuerdo Antidumping. Como observó el Órgano de Apelación en *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, "[p]ara completar sus investigaciones, las autoridades investigadoras tienen derecho a exigir a los exportadores investigados un grado muy alto de cooperación ('toda la medida de sus posibilidades')". A continuación, el Órgano de Apelación declaró que "la 'cooperación' es, de hecho, un proceso de doble dirección, que implica un esfuerzo común". En el contexto de este doble proceso de compilación de información en que en último término se basan las determinaciones, cuando una autoridad investigadora tiene la obligación de "[dar] ... la oportunidad" a las partes interesadas de presentar pruebas y/o argumentos en relación con una cuestión determinada, y las propias partes interesadas no han hecho ningún esfuerzo durante la investigación por presentar esas pruebas y/o argumentos, puede no haber ningún fundamento fáctico en el expediente que permita a un grupo especial juzgar si no se "d[io]", o si se denegó, la "oportunidad". De manera análoga, cuando el Acuerdo Antidumping deja que sea la autoridad investigadora, a su juicio y arbitrio, quien resuelva una cuestión sobre la base del expediente que tiene ante sí, y la autoridad ha dado a las partes interesadas la oportunidad de que aporten al expediente información y argumentos sobre esa cuestión, la decisión de una parte interesada de no hacer esa aportación es responsabilidad de esa parte, y no de la autoridad investigadora, y un grupo especial de solución de diferencias de la OMC no puede después revocarla". (No se reproducen las notas de pie de página.)

Respuesta

Las autoridades tienen la obligación general de esforzarse por obtener de las partes interesadas la información que necesitan para sus determinaciones de la existencia de dumping y de daño. Con ese objeto, las autoridades deben notificar a cada parte interesada la información detallada que necesitan. El párrafo 1 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping dispone que "[s]e dará a todas las partes interesadas en una investigación antidumping aviso de la información". En el párrafo 1 del anexo II se dispone además que "[l]o antes posible después de haber iniciado la investigación, la autoridad investigadora deberá especificar en detalle la información requerida de cualquier parte directamente interesada". Las autoridades solo pueden utilizar datos obtenidos de fuentes distintas de la parte interesada cuando la parte a la que las autoridades hagan esa solicitud, "niegue el acceso a la información necesaria o no la facilite". Véase el párrafo 8 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping. En este contexto, el Órgano de Apelación declaró que "la 'cooperación' es, de hecho, un proceso de doble dirección, que implica un esfuerzo común", no una obligación unilateral de la parte declarante.

Quisiéramos señalar que un Miembro puede presentar al Grupo Especial alegaciones y argumentos que las partes en la investigación no plantearon durante el curso de ésta. Las partes

formulan argumentos sobre la compatibilidad de la actuación de las autoridades con sus leyes nacionales durante la investigación, mientras que el Miembro formula, en el marco de un proceso de solución de diferencias de la OMC, alegaciones y argumentos sobre la compatibilidad de la práctica de las autoridades con el Acuerdo Antidumping. Así pues, las alegaciones y argumentos formulados en un procedimiento de solución de diferencias de la OMC difieren por su naturaleza de los argumentos presentados durante el procedimiento de investigación. Esto es especialmente así cuando la cuestión que se somete al grupo especial está relacionada con normas establecidas administrativamente desde hace largo tiempo y aprobadas legalmente, como la reducción a cero, el cálculo de los gastos administrativos, de venta y de carácter general y la reevaluación de los precios de las transacciones con partes vinculadas. El Órgano de Apelación ha confirmado esto en el asunto *Tailandia - Vigas doble T*, donde declaró que "no puede suponerse que la gama de cuestiones planteadas en una investigación antidumping será la misma que las alegaciones que un Miembro decida someter a la OMC en una diferencia".²

Pregunta 2

¿Qué obligaciones impone en general a las autoridades investigadoras el párrafo 2.1.1 del artículo 2?

Respuesta

El párrafo 2.1.1 del artículo 2 impone a las autoridades la obligación general de utilizar normalmente los costos de producción de un declarante, tal como figuran en sus registros contables, para el cálculo de los costos y las ventas del producto considerado. El término "normalmente" que figura en la primera frase de este párrafo deja claro que esta es la norma general y que existe una excepción a esa norma. El párrafo 2.1.1 del artículo 2 prescribe la excepción, según la cual las autoridades, en su cálculo de los costos, podrán apartarse de los costos registrados del declarante si esos costos registrados no están en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador o no reflejan razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. En otros términos, las autoridades deben constatar que no se cumple cualquiera de estas dos condiciones antes de decidir apartarse en su cálculo de los costos o de los gastos administrativos, de venta y de carácter general, de los registros contables del declarante.

La constatación de las autoridades sobre cualquiera de estas condiciones debe basarse en todas las pruebas disponibles sobre la debida imputación de los costos, incluso en las que haya proporcionado el exportador o productor.³ De conformidad con el párrafo 6 i) del artículo 17, esa constatación debe basarse en una evaluación imparcial y objetiva de los hechos. Por consiguiente, para que las autoridades ejerzan su facultad discrecional de aplicar una excepción a un declarante, deben establecer de manera imparcial y objetiva que los costos registrados del declarante no reflejan razonablemente la producción y venta del producto o no están en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

¹ *Tailandia - Derechos antidumping sobre los perfiles de hierro y acero sin alear y vigas doble T procedentes de Polonia*, WT/DS122/AB/R, adoptado el 12 de marzo de 2001.

² *Id.*, párrafo 94.

³ Véase el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping ("Las autoridades tomarán en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada, incluidas las que presente el exportador o productor en el curso de la investigación.").

El ejercicio de esa facultad discrecional por las autoridades no carece de límites. Como dijimos en anteriores declaraciones⁴, el principio general de buena fe obliga a las autoridades a ejercer sus facultades discrecionales de manera imparcial, equitativa y objetiva, sin favorecer en forma no equitativa a una parte interesada. Las autoridades actuarían en forma incompatible con los Acuerdos de la OMC si calcularan los costos de producción del producto de un declarante de manera que colocara a la otra parte interesada en una posición desventajosa.

Pregunta 3

Sírvanse explicar la aplicación en general de la expresión "datos reales relacionados con la producción y ventas del producto similar" que figura en el párrafo 2.2 del artículo 2.

Respuesta

La primera frase del párrafo 2.2 del artículo 2 obliga a las autoridades a basar los gastos administrativos, de venta y de carácter general por unidad en los "datos reales" relativos a las ventas por una parte declarante de productos similares en el país exportador, si el valor normal de la parte declarante está basado en ventas en ese país. Si el valor normal se basa en ventas a un tercer país, las autoridades deben basar los gastos administrativos, de venta y de carácter general en datos reales relativos a las ventas de productos similares a éste. Dicha frase dispone también que los gastos administrativos, de venta y de carácter general utilizados para calcular el valor reconstruido deben basarse asimismo en datos reales.

Los "datos reales" a que se hace referencia en el párrafo 2.2 del artículo 2 se ajustan a lo dispuesto en el párrafo 2.1.1 del artículo 2, porque esos datos solo pueden hallarse en los libros de contabilidad del declarante.

Sin embargo, esta frase no prevé la manera en que las autoridades deberán imputar los "datos reales" relativos a los gastos administrativos, de venta y de carácter general al producto considerado. Las autoridades deberán cumplir lo dispuesto en el párrafo 2.1.1 del artículo 2 por lo que se refiere a la imputación.

Pregunta 4

¿Cuál es la relación, si es que existe, entre el párrafo 2.1.1 y el párrafo 2.2 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping?

Respuesta

Como dijimos en nuestra respuesta a la pregunta 2, *supra*, los costos registrados del declarante a que se hace referencia en el párrafo 2.1.1 del artículo 2 son los costos de producción calculados y consignados en los registros contables del declarante de conformidad con sus metodologías de contabilidad habituales. Estas metodologías comprenden la evaluación, la acumulación y la imputación de las materias primas consumidas, los créditos por subproductos, los costos directos de mano de obra, los gastos generales variables y fijos de las plantas y los gastos administrativos, de ventas y de carácter general. Por ejemplo, la evaluación de los subproductos y el valor unitario de las existencias de productos acabados que figuran en los registros contables del declarante son algunos de los costos registrados de éste a que se hace referencia en el párrafo 2.1.1 del artículo 2.

⁴ Véase la declaración oral pronunciada por el Japón en la primera reunión sustantiva, sesión destinada a terceros, párrafos 2 a 4 y 16 a 19. Véase también la comunicación del Gobierno del Japón en calidad de tercero, 19 de mayo de 2003, párrafos 24 a 27.

Como dijimos en nuestra respuesta a la pregunta 3, la primera frase del párrafo 2.2 del artículo 2 obliga a las autoridades a basar los gastos administrativos, de venta y de carácter general en "datos reales". El párrafo 2.1.1 del artículo 2 trata de las metodologías para la imputación de los gastos administrativos, de venta y de carácter general.

Pregunta 5

Sírvanse comentar la declaración que se hace en el párrafo 185 de la *Primera comunicación escrita* de los Estados Unidos:

"este Grupo Especial debería rechazar los argumentos del Canadá conforme a los cuales se pretende interpretar que el texto general de las disposiciones relativas al cálculo del costo del Acuerdo Antidumping requiere la utilización de metodologías determinadas".

Respuesta

Como dijimos en nuestra respuesta a la pregunta 2, *supra*, las autoridades están obligadas a aceptar la metodología aplicada por un declarante para el cálculo de los costos a menos que se cumplan determinadas condiciones. Cuando esas condiciones se cumplen, las autoridades pueden ejercer su facultad discrecional para calcular el costo de producción unitario del producto considerado. El Acuerdo Antidumping no establece metodologías determinadas que las autoridades deban utilizar en esas situaciones. No obstante, como también señalamos en nuestra respuesta a la pregunta 2, *supra*, el Acuerdo Antidumping exige que las autoridades ejerzan esa facultad discrecional de manera equitativa, imparcial y objetiva, sin favorecer en forma no equitativa a una parte interesada.

Pregunta 6

Sírvanse comentar la declaración que se hace en el párrafo 221 de la *Primera comunicación escrita* de los Estados Unidos:

"el Acuerdo Antidumping guarda silencio acerca de la forma de evaluar las transacciones entre partes vinculadas en relación con los costos".

Respuesta

El párrafo 2.1.1 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping, informado por el párrafo 6 i) del artículo 17 de dicho Acuerdo y el principio general de buena fe consagrado en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, establece la manera en que las autoridades han de estimar el costo de producción del producto considerado. Nos remitimos al examen más detenido de esta cuestión que figura en nuestra respuesta a la pregunta 2, *supra*. Por lo tanto, para que las autoridades modifiquen el valor de las transacciones con partes vinculadas registrado por el declarante, primero deben constatar que ese valor registrado no "reflej[a] razonablemente" los costos. El párrafo 2.1.1 del artículo 2, en unión del párrafo 6 i) del artículo 17 y el principio general de buena fe, dispone también que, cuando formulen esa constatación, las autoridades deben ejercer su facultad discrecional para estimar el valor de las transacciones con partes vinculadas de manera equitativa, imparcial y objetiva sin favorecer en forma no equitativa a una parte interesada. El hecho de que el párrafo 2.1.1 del artículo 2 no establezca ninguna metodología determinada en relación con los costos entre partes vinculadas no exime a las autoridades de estas obligaciones.

Como observamos en nuestras anteriores comunicaciones, los Estados Unidos no ejercieron su facultad discrecional de manera imparcial y objetiva en la investigación antidumping de que se trata. En primer lugar, determinaron erróneamente que el valor registrado no era razonable,

basándose exclusivamente en los precios de las ventas de los declarantes a partes vinculadas y a una parte no vinculada.⁵ Los Estados Unidos hicieron caso omiso de todas las demás pruebas que indicaban la existencia de otros factores que influían en los precios de las ventas a diversos compradores, por ejemplo, el volumen de las ventas, las regiones, y las condiciones y fechas de las operaciones. Tal determinación es incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2, leído en conexión con el párrafo 6 i) del artículo 17, ya que los Estados Unidos no evaluaron todas las pruebas de manera imparcial y objetiva.

En segundo lugar, el ejercicio por los Estados Unidos de su facultad discrecional para modificar el valor de las transacciones con partes vinculadas es también incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping, leído en conexión con el párrafo 6 i) del artículo 17 de dicho Acuerdo y el principio general de buena fe. Como dijimos en nuestras anteriores comunicaciones, los Estados Unidos redujeron el valor de los subproductos registrado por un declarante, cuando ese valor se basaba en el precio de las ventas a partes vinculadas y era más elevado que el precio de las ventas a partes no vinculadas.⁶ Los Estados Unidos no aumentaron el valor de los subproductos, que estaba basado en los precios de las ventas a partes vinculadas, cuando ese valor era más bajo que el precio de las ventas a partes no vinculadas.⁷ De este modo, los Estados Unidos ejercieron su facultad discrecional únicamente para reducir el valor de los subproductos y aumentar, por consiguiente, el costo de producción de la madera blanda a fin de crear y elevar el margen de dumping del declarante. El ejercicio por los Estados Unidos de su facultad discrecional de esta manera no fue imparcial y favoreció en forma no equitativa a las partes cuyos intereses son contrarios a los de los declarantes. Si los Estados Unidos debían ejercer su facultad discrecional, deberían haber aumentado el valor en ambos casos. Por lo tanto, la manera en que los Estados Unidos ejercieron su facultad discrecional en relación con la evaluación de los subproductos es incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2, leído en conexión con el párrafo 6 i) del artículo 17 y el principio general de buena fe.

Pregunta 7

Sírvanse comentar las manifestaciones que se hacen en el párrafo 228 de la *Primera comunicación escrita* de los Estados Unidos:

"El Canadá afirma que al calcular la compensación por la madera en plaquitas de West Fraser, Comercio infringió asimismo la obligación de realizar una "comparación equitativa." Esta afirmación confunde las obligaciones relativas a la determinación del valor normal con las obligaciones relativas a la comparación entre el valor normal y el precio de exportación. Como confirmó el Grupo Especial que examinó el asunto *Egipto - Barras de refuerzo*, el párrafo 4 del artículo 2 se refiere exclusivamente a la comparación entre el valor normal y el precio de exportación y no a la determinación del valor normal". (No se reproduce la nota de pie de página.)

⁵ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 219 ("Comercio aplicó a West Fraser la metodología que aplica habitualmente a las transacciones con partes vinculadas, utilizando las propias ventas de West Fraser a partes no vinculadas como punto de referencia.").

⁶ Véase, por ejemplo, West Fraser's sales of wood chips to affiliated parties in British Columbia. Final Determination (Ventas de madera en plaquitas de West Fraser a partes vinculadas en Columbia Británica. Determinación definitiva), observación 11 (Canadá - Prueba documental 2), citada en la Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 221.

⁷ Véase, por ejemplo, West Fraser's sales of wood chips to affiliated parties in Alberta during the POI. (Ventas de madera en plaquitas de West Fraser a partes vinculadas en Alberta durante el período de investigación.) *Id.*

Respuesta

Estamos de acuerdo con el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Egipto - Barras de refuerzo de acero*, párrafo 7.335, y con el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Argentina - Pollos*, párrafo 7.265, en que el párrafo 4 del artículo 2 se refiere a una "comparación equitativa" entre el precio de exportación y el valor normal. No obstante, la cuestión del párrafo 4 del artículo 2 en relación con el aumento por los Estados Unidos del valor de la madera en plaquitas es puramente teórica, porque el establecimiento por los Estados Unidos del valor normal es incompatible con el párrafo 2.1.1 del artículo 2. Por consiguiente, el Grupo Especial no necesita ocuparse de la cuestión del párrafo 4 del artículo 2.